

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Г.Ф. Каячев

« ____ » _____ 201_ г.

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ

080507.65 «Менеджмент организации»

**Разработка мероприятий по повышению эффективности работы
предприятия (на примере ООО «Регионснаб»).**

Пояснительная записка

Выпускник

С.В. Данилова

Руководитель

Э.В. Степанова

Нормоконтролер

Т.П. Лихачева

Красноярск 2016

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Г.Ф. Каячев

« _____ » _____ 201_ г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме дипломного проекта

Студенту Даниловой Светлане Васильевне

Группа ЗУБ 10-05 Направление 080507.65 «Менеджмент организации»

Тема выпускной квалификационной работы «Разработка мероприятий по повышению эффективности работы предприятия (на примере ООО «Регионснаб»)).

Утверждена приказом по университету №6551/С от 17 мая 2016г.

Руководитель ВКР: Э.В. Степанова, кандидат экономических наук

Исходные данные для ВКР: бухгалтерская отчетность ООО «Регионснаб» за 2014-2015 гг., данные Федеральной службы Государственной статистики РФ по виду экономической деятельности «Оптовая торговля крепежа и инструмента», данные информационных и аналитических агентств о рынке продукции производственно-технического назначения в России, сайты поставщиков, производителей, конкурентов по строительному крепежу и инструменту и др.

Перечень разделов ВКР:

- 1 Исследование факторов и методов, влияющих на эффективность предприятия.
- 2 Анализ эффективности деятельности на примере ООО «Регионснаб».
- 3 Разработка мероприятий по улучшению показателей эффективности деятельности ООО «Регионснаб».

Перечень иллюстративного материала:

- Титульный слайд;
- Актуальность темы дипломного проекта;
- Цель и задачи дипломного проекта;
- Организационная структура предприятия;
- Характеристика ООО «Регионснаб»;
- Оценка эффективности деятельности предприятия;
- Оценка эффективности работы с покупателями;
- Оценка эффективности работы с покупателями;

- Разработка мероприятий по совершенствованию системы управления ассортиментом;
- Разработка мероприятий по совершенствованию организации труда;
- Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий для ООО «Регионснаб».

Руководитель ВКР _____ Э.В. Степанова

Задание принял к исполнению _____ С.В. Данилова

« ____ » _____ 201_г.

РЕФЕРАТ

Тема дипломного проекта «Разработка мероприятий по повышению эффективности работы предприятия (на примере ООО «Регионснаб»)».

Пояснительная записка состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем пояснительной записки 106 страниц. Пояснительная записка содержит 16 рисунков, 24 таблицы, 3 приложения. Список использованных источников содержит 64 наименования.

УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, РЫНОК ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, АВС-МАТРИЦА.

Объектом исследования является ООО «Регионснаб».

Цель дипломного проекта: Разработка мероприятий по улучшению эффективности деятельности предприятия ООО «Регионснаб».

Задачи дипломного проекта:

- раскрыть основные понятия и сущность теории эффективности;
- рассмотреть показатели эффективности, проанализировать факторы и методы, влияющие на уровень эффективности деятельности;
- провести оценку финансового потенциала ООО «Регионснаб»;
- разработать мероприятия по улучшению показателей эффективности деятельности ООО «Регионснаб»;
- провести оценку экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

В результате выполнения дипломного проекта была проведена оценка существующего уровня финансового потенциала ООО «Регионснаб», разработаны мероприятия, ориентированные на перспективу развития предприятия. В качестве реализации перспективных предложений произведен расчет затрат на реализацию мероприятий по управлению ассортиментом предприятия и по совершенствованию организации труда.

СОДЕРЖАНИЕ

Содержание.....	2
Введение.....	3
1. Исследование факторов и методов, влияющих на уровень эффективности предприятия.....	5
1.1. Система показателей оценки эффективности предприятия.....	5
1.2. Анализ факторов и методов, влияющих на уровень эффективности предприятия	13
1.3. Анализ рыночных факторов влияния на эффективность рынка предприятий оптовой торговли строительного крепежа и инструмента.....	26
2. Анализ эффективности деятельности на примере ООО «Регионснаб»..	37
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Регионснаб»...	37
2.2. Оценка эффективности деятельности предприятия.....	47
2.3. Оценка эффективности работы с покупателями.....	62
3. Разработка мероприятий по улучшению показателей эффективности деятельности ООО «Регионснаб».....	76
3.1. Совершенствование системы управления ассортиментом.....	76
3.2. Мероприятия по совершенствованию организации труда.....	83
3.3. Расчет показателей эффективности внедрения предлагаемых мероприятий	87
Заключение.....	93
Список используемой литературы.....	95
Приложение А «Учетная карточка предприятия».....	100
Приложение Б «Бухгалтерский баланс 2014год».....	101
Приложение В «Бухгалтерский баланс 2015год».....	105

ВВЕДЕНИЕ

"Система управления организации" – одно из ключевых понятий теории организации, которое тесно связано с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий во исполнение определённых целей. В рамках этой системы протекает весь управленческий процесс, в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Система управления организации построена для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно. Отсюда то внимание, которое уделяют ей руководители организаций и специалисты, с целью непрерывного совершенствования, развития как системы в целом, так и её отдельных составляющих. Очевидно, что изучение и совершенствование системы управления, как в рамках отдельной организации, так и государства, общества в целом способствует скорейшему достижению поставленных целей и задач.

Менеджмент как современная система управления фирмой, предприятием, действующим в условиях рыночной экономики, предполагает создание условий, которые необходимы для их эффективного функционирования и развития производственной деятельности. Речь идет о такой системе управления (принципах, методах, организованной структуре), которая порождена объективной необходимостью и закономерностями рыночных отношений хозяйствования, связанными с ориентацией фирмы на спрос и потребности рынка, на запросы индивидуальных результатов широким использованием новейших научно-технических достижений, регулированием межфирменных отношений. Индивидуальность современного менеджмента состоит в его направленности на обеспечение рационального ведения хозяйства на уровне фирмы в условиях нехватки ресурсов, необходимость достижения высоких конечных результатов с минимальными затратами, оптимальной адаптации фирмы к новым рыночным условиям производства или предметов

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		3

потребления, обеспечённости современной электронно-вычислительной технологии, степени вовлечения во внешнеэкономическую деятельность.

Целью любой организации является рост, развитие и максимизирование ее экономических результатов. Для этого требуется постоянное повышение эффективности управления. На качество управления организацией влияют множество как объективных, так и субъективных факторов. Одними из наиболее важных являются правильно построенная структура и разделение труда, наличие всех требуемых ресурсов, современные технологии. На эффективность управления влияет отношение персонала к работе, руководителю и организации. Большое значение имеют также качества и способности самого руководителя, его авторитет, способность найти с подчиненными общий язык и организовать рабочий процесс.

Объектом исследования является ООО «Регионснаб».

Предметом исследования является – разработка мероприятий по улучшению эффективности деятельности предприятия.

Цель дипломного проектирования – раскрыть основные понятия теории эффективности, проанализировать факторы и методы, влияющие на уровень эффективности деятельности предприятия.

Задачи дипломного проектирования:

- раскрыть основные понятия и сущность теории эффективности;
- рассмотреть показатели эффективности, проанализировать факторы и методы, влияющие на уровень эффективности деятельности;
- разработать мероприятия по улучшению показателей эффективности деятельности на примере ООО «Регионснаб»;
- подготовить и оформить дипломный проект в соответствии с требованиями программы и стандартами организации СТО 4.2–07–2014.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		4

1 Исследование факторов и методов, влияющих на уровень эффективности предприятия

1.1 Система показателей оценки эффективности предприятия

С переходом к рыночным отношениям предприятия получили свободу в управлении и ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Изучение и учет результатов торгово-хозяйственной деятельности предприятия, выявление причинно-следственных связей между использованными ресурсами и полученными результатами создают основу для научно обоснованного предвидения его состояния в будущем при планировании и прогнозировании.

Результативность, экономическая целесообразность функционирования коммерческой организации измеряются абсолютными и относительными показателями. В связи с этим различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

В общем виде эффект (от слова «effectus» – исполнение, действие) представляет собой результат, следствие каких-либо причин, действий.

Обращаясь к философскому пониманию, в соответствии с которым эффект рассматривается как положенная деятельностью сознания цель (искомый результат) и как итог деятельности (достигнутый результат), в соответствие с формализованной моделью получение желаемого эффекта прослеживается связь между понятиями «итог», «результат», «эффект», которые являются взаимозаменяемыми и выражаются абсолютными величинами. Рассмотрение философских подходов к определению эффективности

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		5

привело к заключению, что философское понятие эффективности тесно переплетается с понятиями оптимального, совершенного, полезного.

Таким образом, конкретизация понятий эффекта и эффективности позволили определить эти категории, как тесно взаимосвязанные характеристики результативности деятельности, однако, если эффект представляет результат деятельности и может быть как позитивным, так и негативным, то эффективность – это всегда положительная величина, характеризующая прирост результатов в соотношении со средствами их достижения. В зависимости от цели исследования возможно рассмотрение эффективности как удовлетворенности потребностей, целесообразности, результативности или экономичности функционирования предприятия (таблица 1). [4, с.26]

Таблица 1.1 - Матрица вариантов оценки эффективности деятельности предприятия в зависимости от целей исследования

Числитель Знаменатель	Потребности (обеспечение функционирования предприятия в условиях безубыточности)	Цель (прибыль)	Результат (эффект)
Результат	удовлетворенность		
Потребности		целесообразность	
Цель			результативность
Затраты			экономичность

В экономическом контексте эффективность – сравнение результатов (в том числе побочных и косвенных) хозяйственной деятельности с

затраченными ресурсами: трудовыми, материальными, природными, с основными фондами и др.

Экономическая эффективность включает в себя экономические аспекты эффективности технико-экономической и социально-экономической, т.е. отражает и уровень эффективности использования производственных сил общества, и степень достижения цели производства.

Экономическая эффективность (англ. economic effectiveness; нем. economische Effektivitat) представляет собой (рисунок 1.1).

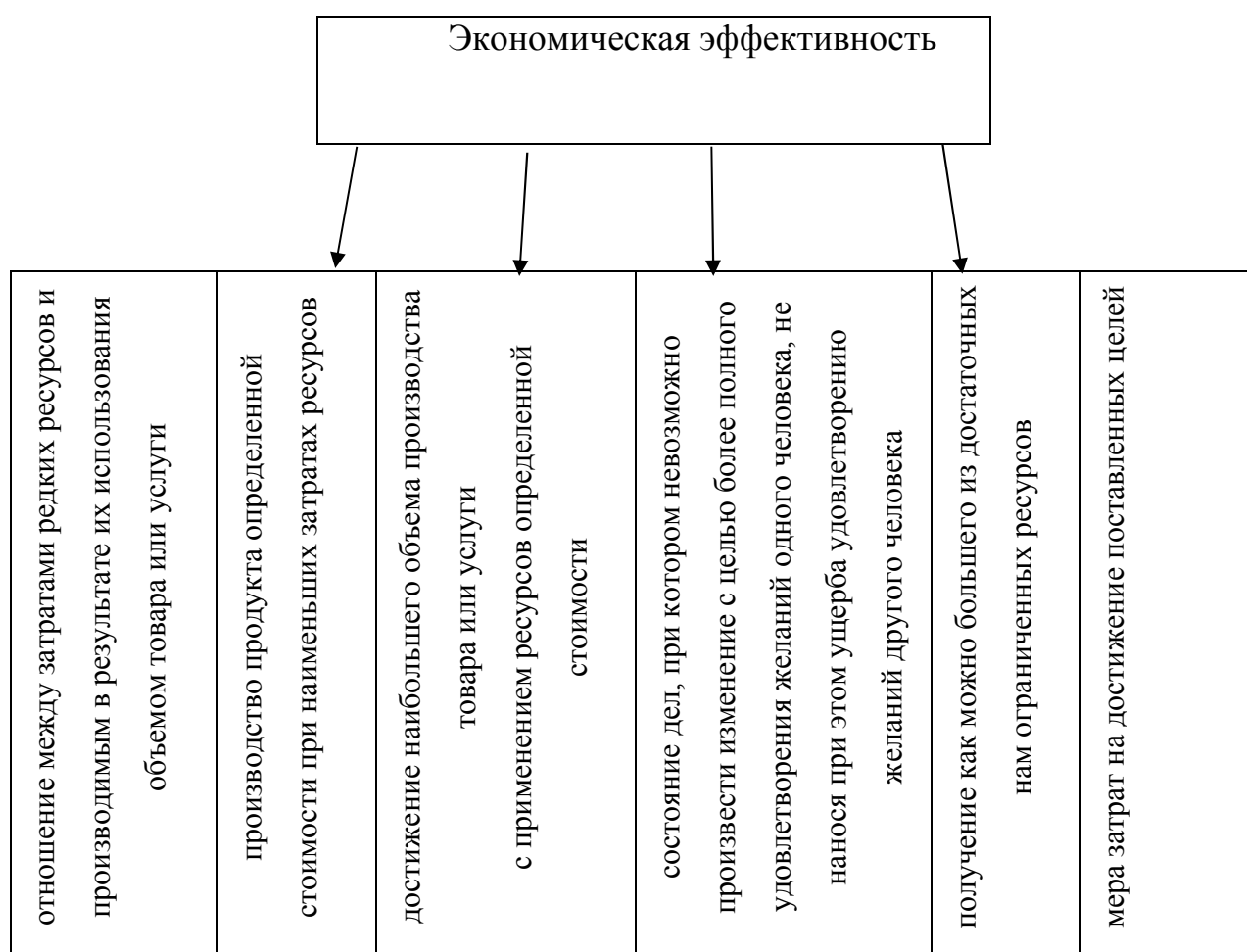


Рисунок 1.1 - Содержание экономической эффективности

Повышение экономической эффективности создает необходимые условия для расширения и обогащения материальной базы народного благосостояния за

счет роста производительности труда, повышения фондоотдачи, экономии средств производства и улучшения качества продукции. [1, с.58]

Таким образом, повышение экономической эффективности является решающим материальным фактором реализации высшей и конечной цели общественного производства. Экономическая эффективность включает в себя и качественную, и количественную стороны, которые в своей совокупности определяют меру данного вида эффективности. Мера экономической эффективности выражает целевую направленность развития общественного производства, воплощается в фонде потребления общества.

Эффективность технико-экономическая (англ. technical-economic effectiveness; нем. Technisch-wirtschaftliche Effektivitat) представляет уровень развития производительных сил общества и результативности их использования безотносительно к общественному строю, существующим производственным отношениям. Поэтому технико-экономическая эффективность является общей для всех способов производства и дает возможность сопоставления уровней эффективности производства. Эффективность технико-экономическая имеет два аспекта.

1. Технический аспект характеризует уровень развития объективных и субъективных факторов производства безотносительно к результатам их фактического использования и отражает: надежность, долговечность, производительность и другие свойства средств труда; качество сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов; прогрессивность технологий; уровень квалификации работников и др.

2. Экономический аспект характеризует результативность использования факторов производства и отражает: производительность труда; материалоемкость продукции; капиталовондоотдачу и др.

Наиболее полное, в связи со спецификой выполняемых торговой отраслью функций, определение эффективности торговли дано Фридманом А. М. Исходя из этого определения, можно рассматривать эффективность

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		8

отрасли как единое целое двух составляющих: экономической и социальной.

Определение эффективности необходимо начинать с выбора критериев эффективности, т.е. установления показателя оценки эффективности, раскрывающего ее сущность. Смысл критерия эффективности вытекает из необходимости максимизации получаемых результатов или минимизации производимых затрат, исходя из поставленных целей развития предприятия. Такими целями могут быть обеспечение выживаемости, достижение устойчивого роста, социальная стратегия и др. [1, с.58]

Критерий – это целевой показатель, по которому можно судить о достижении определенного уровня эффективности. Для любого предприятия критерием экономической эффективности служит увеличение всего того, что представляет для него ценность в настоящем или будущем, т.е. увеличение богатства.

В качестве критерия эффективности может выступать как максимизация эффекта при заданных затратах, так и минимизация затрат на достижение заданного эффекта.

В начале п. 1.1 рассмотрено понятие эффекта, однако до сих пор мы не касались второго показателя, с которым должен соотноситься результат для определения эффективности. Исходя из определения эффективности, в качестве такого показателя выступают «ресурсы» или «затраты».

В общем понимании, «ресурсы – это есть то, без чего вообще невозможна деятельность..., средство и источник сил, необходимой информации, вещества и энергии, обеспечивающих целереализацию» .

С позиций экономики, это «примененные ресурсы – реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину основных и оборотных средств». Затратами считают «потребленные ресурсы – т.е. затраты живого и овеществленного труда в виде издержек обращения».

При оценке экономической эффективности товарного обращения

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		9

следует проводить разграничение затрат и соизмерять соответственно эффективность использования авансированной и потребленной стоимости, так как необходимо знать как текущие затраты и соответственно себестоимость полученной единицы эффекта, так и то, как используются ресурсы и какова ресурсоемкость созданной единицы эффекта.

Многообразие форм, в которых выступают затраты, равномерность их осуществления предопределяют существование в экономической литературе двух подходов к измерению эффективности: затратного и ресурсного (рисунок 1.2).

Затратный подход построения показателей эффективности обращен на характеристику эффекта деятельности предприятий, получаемого с каждой единицы совокупных затрат или отдельно затрат живого или овеществленного труда. В общем виде показатель эффективности потребленных ресурсов рассчитывается как отношение реализованной продукции или прибыли от реализации продукции к стоимости потребленных ресурсов (затрат). На предприятиях торговли в качестве показателя реализованной продукции может приниматься товарооборот в ценах реализации, в качестве прибыли от реализации продукции – прибыль от продаж. Потребленные ресурсы (или затраты) в торговом предприятии рассматриваются как издержки обращения.

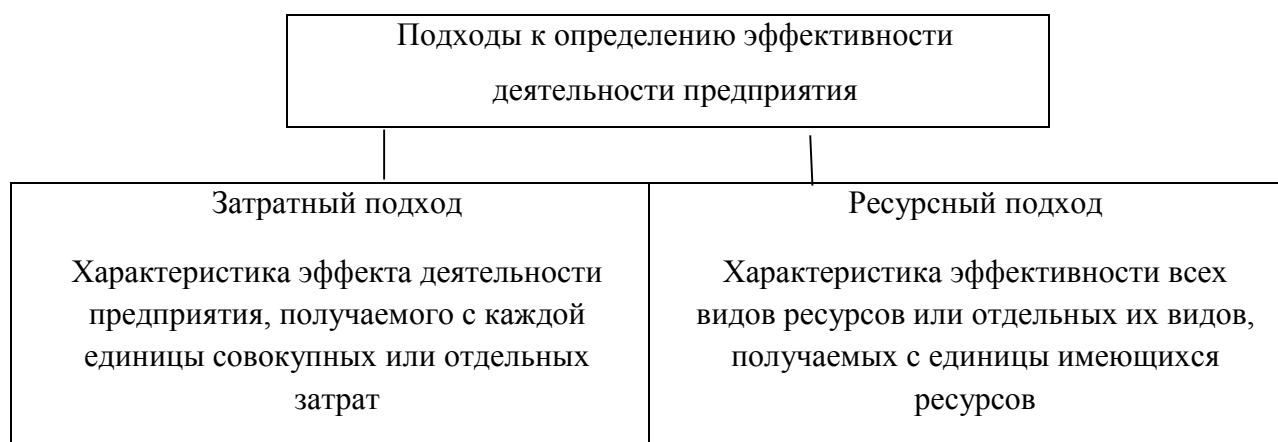


Рисунок 1.2 - Подходы к определению эффективности предприятия

Ресурсный подход призван характеризовать эффективность использования всех видов ресурсов, которыми располагает предприятие торговли, или использования отдельных видов ресурсов: трудовых, материальных, финансовых. Он отражает результат деятельности предприятия на единицу имеющихся ресурсов.

В общем виде показатель эффективности авансированных (примененных) ресурсов рассчитывается как отношение стоимости реализованной продукции, или прибыли от реализации продукции, к совокупной стоимости авансированных ресурсов. В качестве авансированных ресурсов выступает показатель валюты баланса, представляющий собой всю сумму хозяйственных средств, используемых в обороте предприятия.

Исходя из вышеизложенного, система показателей эффективности деятельности представлена на рисунке 1.3. [1, с. 64]



Рисунок 1.3 – Показатели эффективности использования основных средств.

Применение предложенной системы показателей в практике оценки эффективности деятельности предприятия торговли позволит более детально изучать слагаемые комплексных показателей эффективности, разрабатывать мероприятия по повышению эффективности деятельности как с точки зрения повышения эффективности использования примененных ресурсов, так и с позиций оптимизации стоимости потребленных ресурсов.

После рассмотрения основных понятий «эффект» и «эффективность», необходимо перейти к изучению видов эффективности, провести анализ факторов и методов, влияющих на уровень эффективности предприятия.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		12

1.2 Анализ факторов и методов, влияющих на уровень эффективности предприятия

Одним из наиболее известных методов оценки эффективности деятельности предприятия является метод рентабельности, характеризующий размер полученной прибыли в зависимости от объема продаж и стоимости активов предприятия.

Чтобы выявить уровень эффективности работы предприятия, полученную им прибыль требуется сопоставить с соответствующими затратами.

Во-первых, затраты можно рассматривать как текущие издержки предприятия – себестоимость продукции (работ, услуг). Здесь могут быть различные варианты определения текущих издержек и прибыли, используемых при расчетах.

Во-вторых, затраты могут быть приняты как предоплаченная стоимость для обеспечения производственной. Всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом также возможны различные способы определения расчета авансированной стоимости и определения прибыли, принимаемой для расчетов.

Прибыль представляет собой часть заново созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода, образующей в сфере материального производства. Предприятие получает прибыль только тогда, когда воплощенная в созданном продукте стоимость, совершив стадию обращения, принимает денежную форму. Она является частью выручки от реализации продукции (работ, услуг), которая остается после вычета налогов, уплачиваемых из выручки, и затрат на производство.

Прибыль как экономическая категория выступает:

- в качестве целевого ориентира деятельности предприятия;
- результативным оценочным показателем деятельности предприятия;
- источником развития предприятия и финансирования его деятельности.

Являясь показателем оценки, прибыль характеризует совокупную эффективность использования всех ресурсов предприятия.

Изучение работ представителей разных временных периодов и направлений исследований, позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время в экономической литературе не существует единых подходов к выделению видов эффективности и их единой классификации.

Отсутствие научно обоснованной классификации видов эффективности и показателей, ее характеризующих, затрудняет систематизацию этих показателей, последовательность их оценки, выбор оптимального критерия эффективности.

Изучение и обобщение научной и учебной литературы по исследуемому вопросу позволяет сформулировать основные классификационные признаки и выделить соответствующие им виды эффективности (таблица 1.2).

Таблица 1.2 - Классификация видов эффективности

Признак классификации	Виды эффективности
А	Б
По масштабу	Народно-хозяйственная Отраслевая Отдельного хозяйствующего субъекта Структурного подразделения отдельного хозяйствующего субъекта Отдельного работника
По видам эффективности	Экономическая Социальная
По территориальному признаку	Страны: интернациональная; национальная Отдельного региона Отдельного города и т.д.
По виду деятельности	Эффективность хозяйственной деятельности Эффективность финансовой деятельности Эффективность инвестиционной деятельности
По фазам воспроизводственного процесса	Эффективность производства общественного продукта Эффективность распределения общественного продукта Эффективность обращения общественного продукта Эффективность потребления общественного продукта
В зависимости от целей расчета	Экономичность Результативность Целесообразность
По видам оценки	Общая Сравнительная Интегральная

Приведем краткую характеристику основных видов эффективности согласно предложенной классификации.

Оценка эффективности производится на всех уровнях управления экономикой, поэтому в соответствии с масштабами оценки можно выделить эффективность народно-хозяйственную, отраслевую, отдельного хозяйствующего субъекта, структурного подразделения, отдельного работника и т.д.

Народно-хозяйственная эффективность характеризует эффективность воспроизводства совокупного общественного продукта или действительного процесса производства, взятого в целом, и включает эффективность производства, распределения, обращения и потребления общественного продукта.

В свою очередь, народно-хозяйственная эффективность по фазам воспроизводственного процесса подразделяется на следующие виды:

- эффективность производства общественного продукта;
- эффективность распределения общественного продукта;
- эффективность обращения общественного продукта;
- эффективность потребления общественного продукта.

Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда, определяемый отношением произведенного национального дохода к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства.

Отраслевая эффективность рассчитывается путем исчисления валового общественного продукта, чистого продукта (национального дохода), полученного отраслью на каждый рубль средств, затраченных на развитие производства.

Эффективность отдельного хозяйствующего субъекта (эффективность деятельности предприятия) характеризует соотношение результатов к средствам, затраченным на их получение.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		15

Эффективность структурных *подразделений* оценивается в основном с целью сравнения результатов деятельности отдельных подразделений, в соревновательных целях.

Эффективность отдельного работника характеризует вклад работников в общий результат работы предприятия и в основном характеризуется различными показателями производительности и эффективности труда.

Деление эффективности по территориальному признаку позволяет оценить вклад отдельных регионов в достижение общенациональных целей. В современных условиях все более важное значение приобретает эффективность внешнеэкономических связей и мирового хозяйства, что предопределило деление эффективности страны на национальную и интернациональную.

Вопросам деления эффективности на экономическую и социальную уделяется большое внимание в экономической литературе, социальный и экономический аспект эффективности рассмотрены в п. 1.1

В зависимости от вида деятельности предприятия можно выделить три вида эффективности:

– эффективность хозяйственной деятельности дает оценку эффективности использования ресурсного потенциала предприятия и характеризуется как частными (фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, производительность труда), так и обобщающими (ресурсоотдача) показателями;

– эффективность финансовой деятельности характеризует результативность управления финансами предприятия, отдачу от рационального использования финансовых ресурсов(доходность капитала, ликвидность и т. д.);

– эффективность инвестиционной деятельности оценивается в том случае, если предприятия разрабатывают или участвуют в инвестиционных проектах и характеризуется целой группой показателей (индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности и т. д.).

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						16
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Деление эффективности по критерию на технико-экономическую и социально- экономическую было рассмотрено в п. 1.1.

Деление эффективности по направлениям деятельности предприятия позволяет оценивать и находить резервы повышения эффекта на всех фазах функционирования предприятия. По этому классификационному признаку выделяют следующие основные виды эффективности:

– эффективность производства характеризует результативность производства и определяется как отношение полученного экономического эффекта от производства к ресурсам или затратам, участвующим в процессе производства;

– эффективность капитальных вложений определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям и характеризуется коэффициентом эффективности капитальных вложений и сроком их окупаемости;

– эффективность научно-технического прогресса (НТП) оценивается как на уровне народного хозяйства (народно-хозяйственная эффективность НТП), так и на уровне отдельных отраслей, предприятий (хозрасчетная эффективность НТП), и рассчитывается как отношение эффекта (роста национального дохода или его части– прибыли) к полному объему ресурсов(живого труда и материальных затрат других отраслей и производств), необходимых для функционирования оцениваемого объекта;

– эффективность научно-технического потенциала характеризуется отношением экономического эффекта, получаемого обществом вследствие реализации научных достижений(в качестве величины экономии или перерасхода общественных затрат труда), и затратами на совершенствование производства.

Большой интерес представляет деление эффективности в зависимости от целей расчета. По этому классификационному признаку можно выделить три основных вида эффективности:

1) экономичность определяется как отношение полученного результата к затратам ($\mathcal{E} = P/Z$), выражает экономичность использования

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						17
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

средств и ресурсов – эффективность тем выше, чем меньшие затраты позволяют получать один и тот же результат;

2) результативность определяется как отношение результата к преследовавшимся целям ($\Xi = P/C$), выражает степень реализации целей деятельности – эффективность тем выше, чем в большей степени результаты соответствуют целям;

3) целесообразность определяется как отношение целей к реальным потребностям, проблемам ($\Xi = C/P$), выражает степень рациональности выдвигаемых целей – эффективность тем выше, чем в большей степени цели решают реальные проблемы. [36]

Задача оценки стоимости предприятия возникает на разных стадиях развития предприятия и никогда не теряет своей актуальности. Часто используемые методы оценки эффективности:

1. Затратный подход. Определение стоимости предприятия в рамках затратного подхода осуществляется по методике чистых активов, которая базируется на результатах финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемого предприятия, отраженных в статьях бухгалтерского баланса как разницы между стоимостью его совокупных активов и пассивов.

Преимущество данной методики состоит в том, что, во-первых, на сегодняшний день она является официально утвержденным стандартом оценки бизнеса, во-вторых, ее использование достаточно просто и не требует детального анализа финансово-экономической деятельности предприятия. В связи с чем, как правило, использованию этой методики отдается предпочтение в официальных инстанциях.

В соответствии с порядком расчета по данной методике под стоимостью чистых активов понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов, принимаемых к расчету, суммы пассивов, принимаемых к расчету.

В состав активов, принимаемых к расчету, включаются:
- Внеоборотные активы, отражаемые в первом разделе баланса

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		18

(нематериальных активов, основные средства, незавершенное строительство, доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы, за исключением фактических затрат по выкупу собственных акций у акционеров).

- Оборотные активы, отражаемые во втором разделе бухгалтерского баланса (запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие оборотные активы, за исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал).

В состав пассивов, принимаемых к расчету, включаются:

- Статья третьего раздела баланса - целевые финансирование и поступления;

- Долгосрочные обязательства по займам и кредитам и прочие долгосрочные обязательства (четвертый раздел бухгалтерского баланса);

- Статьи пятого раздела баланса - краткосрочные обязательства по займам и кредитам; кредиторская задолженность; задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов; резервы предстоящих расходов; прочие краткосрочные обязательства.

2. Доходный подход. Оценка предприятия с применением доходного подхода осуществляется на основе доходов компании, тех экономических выгод, которые получает собственник от владения предприятием.

Оценка основана на том принципе, что потенциальный покупатель не заплатит за долю в предприятии больше, чем она может принести доходов в будущем.

Оценка будущих доходов производится с учётом фактора изменения стоимости денег во времени - доход, полученный в настоящий момент времени, имеет для инвестора большую ценность, чем такой же доход, который будет получен в будущем.

Общая стоимость рассчитывается как сумма потоков доходов от деятельности бизнеса в прогнозный период, приведенная к текущему уровню

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		19

цен, плюс стоимость бизнеса в постпрогнозный период.

В рамках доходного подхода применяют в основном две методики оценки:

- метод прямой капитализации;
- метод дисконтирования предполагаемых потоков доходов.

Метод прямой капитализации. Доходный подход рассматривает бизнес как долгосрочный актив, приносящий владельцу определенный доход. Метод прямой капитализации отождествляет бизнес с финансовым активом определенного рода – бесстрочной рентой.

Особенностями этого актива являются:

- неограниченный срок жизни;
- стабильность потока денежных средств (равные годовые суммы или годовые суммы, возрастающие с постоянным темпом).

Метод дисконтирования предполагаемых денежных потоков доходов.

Данный метод доходного подхода применяют для оценки предприятий находящихся в стадии интенсивного развития бизнеса, для оценки компаний, в отношении которых нет основания предполагать неограниченный срок жизни. Срок жизни бизнеса может быть ограничен договорами аренды, падением спроса на выпускаемую продукцию.

Согласно методу дисконтирования денежных потоков стоимость предприятия основывается на будущих, прогнозируемых потоках доходов.

Для готовых бизнесов длительность прогнозного периода соответствует оставшемуся эффективному сроку жизни бизнеса и отражает возможность прогнозирования сроков получения доходов от деятельности бизнеса с разумной степенью вероятности их получения, без дополнительных, существенных финансовых вложений в оцениваемый бизнес.

Оставшийся эффективный прогнозируемый срок жизни может быть ограничен сроком экономической жизни продукта, сроком экономической жизни товара, моральным и физическим износом оборудования и технологий производства, сроками аренды производственных и офисных площадей, перспективами рынка, на котором работает оцениваемый бизнес.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						20
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

На величину риска получения доходов в сторону увеличения или уменьшения влияет ряд факторов. Учет рисков инвестирования в бизнес при определении стоимости предприятия доходным подходом производится подбором адекватной рискам ставки капитализации или дисконта, применяемой для определения текущей стоимости ожидаемых от бизнеса денежных потоков.

Ставка дисконтирования представляет собой коэффициент, применяемый для перевода будущих платежей или поступлений в текущую стоимость. То есть, ставка дисконта используется для определения суммы, которую заплатил бы инвестор сегодня за инвестиционный актив, с целью получения в будущем доходов.

3. Сравнительный подход к оценке бизнеса предполагает, что его ценность определяется тем, за какую сумму он может быть продан при наличии достаточно сформированного рынка. Другими словами, наиболее вероятной величиной стоимости оцениваемого бизнеса может быть реальная цена продажи аналогичной фирмы, зафиксированная рынком.

Основным преимуществом сравнительного подхода является то, что оценщик ориентируется на фактические цены купли - продажи аналогичных бизнесов, метод реально отражает спрос и предложение на данный объект оценки, поскольку цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке продаж готовых бизнесов.

Для определения стоимости бизнеса сравнительным подходом необходима достоверная рыночная информация о сделках купли - продажи готовых бизнесов, и достоверная финансовая информации о проданных бизнесах. На рынке данная информация является закрытой.

Оценка методом сравниваемых продаж имеет свои ограничения применения. Сравнительный подход к оценке не учитывает перспектив развития оцениваемого бизнеса, по этому данным подходом целесообразно оценивать бизнесы, вышедшие на стабильную прибыль, и в отношении которых можно предполагать, что в реально прогнозируемой перспективе их деятельность не

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						21
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

будет

прекращена.

Оценки, полученные вышеуказанными методами, могут различаться. Заключительным элементом процесса оценки является сравнение оценок, полученных на основе указанных методов, и сведение полученных стоимостных оценок к единой стоимости объекта. Процесс согласования учитывает слабые и сильные стороны каждого метода, определяет, насколько они адекватно отражают объективное состояние рынка. Итоговая рыночная стоимость предприятия рассчитывается как средневзвешенная величина.

Процесс сведения оценок приводит к установлению окончательной стоимости объекта, чем и достигается цель оценки.

Можно выделить три группы взаимообусловленных факторов эффективности:

1. Общесистемные факторы, определяющие предпосылки эффективного функционирования организации, к числу которых относятся степень реализации принципов деятельности организации, организационная культура, обоснованность системы отбора и оценки организационных решений, наличие организационного механизма, осуществляющего координацию и обеспечивающего взаимосвязь частичных процессов;
2. Внешние факторы ограничения деятельности организации производства, обусловленные закономерностью коммуникативности систем, основным из которых является требования внешней среды, ограничения инвестиционных ресурсов;
3. Факторы управления развитием организации - наличие программы развития организации производства, обеспеченность организационными ресурсами.

По значимости и силе влияния отдельных факторов в их числе можно выделить такие, которые оказывают наиболее существенное воздействие на эффективность системы организации. Эти факторы можно назвать критическими. Эффективность деятельности организации в основном

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						22
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

определяется именно критическими факторами, тогда как промежуточные факторы лишь немного изменяют ее параметры.

Приведем характеристику основных критических факторов.

а) Принципы деятельности организации являются основой построения практической работы предприятия. Их реализация позволяет повысить эффективность за счет согласования и упорядочения связей, основных элементов и процессов производства, а также связей организации с внешней средой.

б) Организационная культура является фактором, позволяющим организации опосредованно воздействовать на эффективность принимаемых решений. Существует тесная взаимозависимость между культурой организации и успехом предпринимательской деятельности. Все преуспевающие предприятия, наряду с четким представлением о стратегии своего развития, гибкой организационной структурой и высококвалифицированными сотрудниками, владеют сильной культурой и особым стилем, которые вместе способствуют достижению высокой эффективности организации. При возникновении проблем на предприятиях с развитой культурой организации ее сотрудники способны оперативно принимать нужные организационные решения, поскольку основополагающие ценности организации определены, понятны и воспринимаются всеми работниками.

в) Наличие организационного механизма, осуществляющего координацию и обеспечивающего взаимосвязь частичных процессов. Организационный механизм характеризует субъекты производства и отношения, которые устанавливаются и поддерживаются между ними в процессе производства, а также формы проявления этих отношений, систему организационных норм и процедур. Наличие организационного механизма позволяет осуществлять целенаправленную работу по упорядочению связей и повышению степени согласованности процессов и работ. Если с изменением требований окружающей среды число и характер взаимосвязей элементов меняются при

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		23

условии сохранения или повышения организованности, то можно говорить о высокой эффективности функционирования организации. Привести же организационные отношения в определенный порядок и обеспечить согласованную работу отдельных звеньев в меняющихся условиях можно, лишь располагая хорошо отлаженным механизмом координации.

г) Требования внешней среды характеризуют общественные потребности, конкретизированные в свойствах и объемах производства продукции, сроках ее поставки, а также ограничения, связанные с воздействием на окружающую среду и возможностями материального производства. Данные требования необходимо учитывать при формировании организационных целей и выборе путей их достижения. Если этого не происходит, организация теряет «общественную» направленность и выступает как закрытая система, реализующая свои собственные цели.

д) Ограничения инвестиционных ресурсов как фактор эффективности деятельности организации определяют возможность достижения конечного результата, адекватного поставленным целям, с использованием имеющихся финансовых возможностей. В этом случае, если организационные проекты, концепции не имеют необходимо финансовой поддержки, вероятность их практической реализации и получения эффекта (а это определяющее условие эффективности) незначительны.

е) Обеспеченность организационными ресурсами. Ресурсы организации дают представление о средствах организационной деятельности. В состав этих средств входят работники, а также используемые в практической деятельности информация, технические средства, инвестиции. Та часть организационных ресурсов, которая задействуется в процессе организации, образует совокупные затраты или расходы на организационную деятельность.

ж) Программа развития организации выполняет функции планирования, контроля и регулирования ее деятельности. От того, насколько совершенны методы планирования и управления процессом развития организации, обоснованы направления организационной деятельности и четко

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						24
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

сформулированы цели развития, во многом зависит решение проблемы повышения организационной эффективности.

Оценка эффективности является важным элементом разработки проектных и плановых решений, позволяющим определить уровень прогрессивности действующей структуры, разрабатываемых проектов или плановых мероприятий, и проводится с целью выбора наиболее рационального варианта структуры или способа её совершенствования. Эффективность организационной структуры должна оцениваться на стадии проектирования, при анализе структур управления действующих организаций для планирования и осуществления мероприятий по совершенствованию управления.

Комплексный набор критериев эффективности системы управления формируется с учётом двух направлений оценки её функционирования:

- по степени соответствия достигаемых результатов установленным целям производственно-хозяйственной организации;
- по степени соответствия процесса функционирования системы объективным требованиям к его содержанию организации и результатам.

Основным итоговым финансовым документом предприятия является бухгалтерский баланс. Он позволяет оценить финансовое состояние предприятия, проанализировать наличие, размещение и использование ресурсов, определить уровень финансовой устойчивости предприятия и ликвидность баланса.

Для анализа эффективности производства и финансового состояния предприятия используются различные методы и показатели. Прежде всего, это система показателей, характеризующая эффективность использования ресурсов, их отдачу; показатели рентабельности; показатели, отражающие рыночную, предпринимательскую активность предприятия система показателей платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

1.3 Анализ рыночных факторов влияния на эффективность рынка предприятий оптовой торговли строительного крепежа и инструмента

Оптовая торговля представляет собой любую деятельность по продаже товаров и услуг тем, кто приобретает их или в целях дальнейшего использования или перепродажи.

Поэтому при оптовой торговле товар закупается крупными партиями и в больших объемах.

Рыночное пространство включает в себя не только непосредственных производителей и потребителей товарной продукции, но и значительное число активных промежуточных звеньев, устанавливающих деловые отношения между ними. К таким звеньям относятся оптово-посреднические организации, которые оказывают существенные услуги, как производителям, так и конечным потребителям продукции.

Оптовая торговля является наиболее важным звеном, которое обеспечивает ускорение процесса товародвижения по каналам распределения.

Проведем анализ рынка оптовой торговли электроинструмента и крепежа строительного в стране.

Почти все процессы в промышленности и строительстве сегодня выполняются не вручную, а с помощью инструментов с электрическим двигателем. Они помогают справиться с многими мелкими задачами по дому, особенно при проведении ремонта.

По данным исследования журнала Alto Consulting Groups, за 2015 год общий объем рынка ручного электроинструмента в натуральном выражении составил 14 млн. шт., что на 8% меньше аналогичного показателя прошлого года. В стоимостном выражении объем составил 61,8 млрд. руб. и уменьшился на 5,4%.

На рынке ручного электроинструмента выделяются следующие категории товаров:

- дрели аккумуляторные;

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		26

- дрели-миксеры;
- отбойные молотки;
- пилы;
- перфораторы;
- лобзики;
- рубанки;
- шлифовальные машины и прочие.

В 2015 году наибольшее производство в натуральном выражении имели шлифовальные машины – 3,2 млн. шт., хотя количество выпущенных единиц по сравнению с 2013 годом уменьшилось на 31%. За ними следует категория различных шурупо-, гайко- и винтовертов – 2,8 млн. шт.

Большую часть рынка занимают импортируемые товары, т.к. российские производители не способны конкурировать с иностранными. Они предлагают довольно узкую линейку ручного электроинструмента и смогли закрепиться лишь в некоторых нишах. Такие крупные компании как «Elitech», «ИНТЕРСКОЛ» специализируются на том, что создают собственные бренды и под ними поставляют на рынок китайские товары.

Крупнейшие западные производители ручных электроинструментов имеют широкую дистрибьюторскую сеть. Это такие как:

- Bosch;
- Makita;
- Black&Decker;
- DeWalt;
- Metabo и ряд других.

По итогам 2015 года крупнейшим производителем стала компания «ИНТЕРСКОЛ», доля которой составила 20%.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		27



Рисунок 1.3 – Официальные данные за 2015 год по России (продажи электроинструмента (количественное выражение))

В последнее время прослеживается тенденция вытеснения бытового электроинструмента профессиональным. Как правило, потребители, приобретающие качественные и дорогие электроинструменты, ориентированы на предложение дополнительных услуг и сервисное обслуживание. Однако высокий спрос на дешевые товары, которые используются неквалифицированными людьми, сдерживает повышение спроса на профессиональный ручной электроинструмент.

Основными поставщиками электроинструмента в России являются:

- ООО «ЛИТ Трейдинг» (г. С.-Петербург). В ассортименте компании представлены такие торговые марки, как Makita, Metabo, De Walt, AEG, Riobi, B&D, Bosh и другие торговые марки зарубежных производителей. Является производителем нового профессионального оборудования под названием «Elitech». [22].

- ООО «Северные Стрелы» (г. С.-Петербург). В ассортименте компании представлены такие торговые марки, как DDE, ПРАКТИКА, Makita, OREGON, Кобальт, Hitachi, Bosh и другие торговые марки зарубежных производителей.

- ООО «Торговый дом «Северо-Западный»» (г. С-Питербург). Крупнейший поставщик абразивных кругов на территории Российской Федерации. Одно из ключевых направлений компании - оптовая продажа строительного, электро- и бензоинструмента. В каталоге представлена продукция ведущих брендов: Bosch, Hammer, Wester, Husqvarna и другие производители электроинструмента. [24].

- ЗАО «ИНТЕРСКОЛ» (г. Москва). Является производителем бренда ИНТЕРСКОЛ и самой востребованной торговой маркой в России.

Кризис добрался до производства метизов. Эта отрасль ориентирована на изделия повышенного повседневного спроса: от канатов и проволоки до крепежа и гвоздей. С начала года производство метизов демонстрирует негативную динамику. В условиях затяжной рецессии в экономике и сокращения емкости рынка игроки крепежного рынка готовятся в следующие несколько лет наращивать экспорт, а долю на внутреннем рынке сохранять, в том числе за счет замещения импорта.

Совокупный прирост объемов производства метизов в 2015 году составил всего 1% к 2014 году. Он обусловлен реализацией госпрограмм в сфере машиностроения, в том числе на предприятиях военно-промышленного комплекса, а также проведением отделочных и реставрационных работ в крупных городах России и неплохими показателями жилищного строительства в первом полугодии. Спад в декабре 2015 года на 20,5% объясняется эффектом высокой базы, когда в декабре 2014 года было произведено более 15 тыс. тонн крепежных изделий.

Основных производителей метизов в России можно пересчитать по пальцам, и половина их предприятий расположена на территории Большого Урала:

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		29

- завод ММК-Метиз (филиал «Магнитогорского меткомбината» в Челябинской области);
- НЛМК-Метиз (бывший «Уральский завод прецизионных сплавов» в Свердловской области);
- предприятия группы «Мечел» («Белорецкий меткомбинат» в Башкирии, «Ижсталь» в Удмуртии,);
- Северсталь-Метиз (площадки в Орле, Череповце, Волгограде);
- завод «ЕВРАЗ ЗСМК» (Новокузнецк).

За десять лет в отрасль вложено около 1,5 млрд долларов. В результате почти 60% метизов производится на современном оборудовании по новейшим технологиям. На развитии метизной отрасли благоприятно сказалось олимпийское строительство в Сочи, не меньше влияние и такого сектора, как коттеджное строительство: этот сегмент стал одним из крупнейших потребителей.

Первые приметы кризиса производители метизов заметили осенью 2014 года: рынок перестал расти, встал вопрос сохранения объемов производства и финансовых показателей.

Сохраняя прежнюю долю на внутреннем рынке, крупнейшие производители снижают объемы выпуска: например, завод ММК-Метиз - на 11%, завод «ЕВРАЗ ЗСМК» - на 9-10% . В то же время небольшие производства, выпускающие оригинальные виды крепежных изделий и стремящиеся максимально подстроиться под запросы потребителей.

Показатели товарного выпуска в отрасли выглядят более сглаженно. Реализация в рублевом выражении выросла на 8%. Основа этого роста - резкое и временное увеличение цены на внутреннем рынке в среднем на 25%.

Российские производители в 2016-м году не рассчитывают сохранить объемы: по оценкам строительного журнала «Эксперт», большинство производителей метизной продукции считает, что будет еще хуже. В 2016 году спад в строительстве может достигнуть 12%.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		30

По данным специалистов существует версия, что более-менее прогнозируемая и благоприятная ситуация с потреблением метизов складывается только в сфере крупных инфраструктурных проектов, реализуемых в масштабах страны и финансируемых при участии бюджетов или из близких к ним источников. Драйверами роста спроса здесь должны стать чемпионат мира по футболу 2018 года и новые проекты, возникшие после переговоров между главами России и КНР, такие как «Шелковый путь» и строительство инфраструктуры для ТЭК.

По данным исследования журнала Alto Consulting Groups, основными поставщиками крепежной продукции с КНР в России являются такие предприятия как:

- ООО «ЕКТ» - занимает 10% от всего импорта крепежа с КНР, головной офис в г. Москва, филиал в Новосибирске;
- ООО «Tech-Krep» - 34%, головной офис в г. Москва, филиалы в Новосибирске, Владивостоке, Екатеринбурге, Краснодаре, С.-Петербурге;
- ЗАО «Сатурн» - 20%, головной офис в г. Москва, филиал в Красноярске, Новосибирске;
- ЗАО «Омах» - 27%, головной офис в г. Москва, филиал в Новосибирске;
- ООО «Stilrex» - 9%, г. Новосибирск.

Основными потребителями вышеперечисленных поставщиков по крепежу строительному и инструменту являются предприятия оптовой торговли и крупные специализированные магазины розничной торговли.

На основе анализа рынка поставщиков строительного крепежа и инструмента в Российской Федерации надо отметить, что Красноярский край, как отдельный субъект очень чувствителен и восприимчив к особенностям западных тенденций. Он недостаточно хорошо и эффективно организован, что существенным образом влияет на темпы его развития. Однако нельзя не отметить, что в течение последних нескольких лет на российском рынке стройматериалов наблюдается позитивная тенденция – происходит рост его объемов. Так, в период с 2010 по 2014 год объемы рынка выросли на 25

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		31

процентов. Это, в первую очередь, объясняется интенсификацией рынка жилищного строительства, особенно в крупных городах региона. [25, 27].

Надо заметить, что до начала второго полугодия 2014 года ситуация на российском рынке строительных и отделочных материалов складывалась в пользу сетевого ритейла. Сетевые магазины, как российские, так и зарубежные, активно расширяли свою деятельность. Однако финансовый кризис внес в планы развития рынка свои коррективы. В 2015 году некоторые ритейлеры отмечали существенное снижение уровня покупательской способности россиян, это заметно и в первой половине 2016 года. Уровень спроса начал катастрофически падать, а девальвация рубля спровоцировала повышение стоимости на строительные материалы иностранного производства. Кроме того, практически все российские банки подняли кредитные ставки, что повлияло на темпы сдачи в эксплуатацию жилых домов. Стремясь максимально снизить ущерб, нанесенный кризисом, ритейлеры проводили различные специальные акции и объявляли о скидках, тем самым пытаясь стимулировать спрос. Однако последствий избежать не удалось: за 2015 и начало 2016 годы количество сетевых ритейлеров, работающих на российском рынке, сократилось почти на 10 процентов. На плаву остались, в основном, магазины формата DIY(«Леруа Мерлен», «Пилон»), так как в условиях нестабильного и низкого спроса они проводили политику по снижению стоимости товаров и расширяли ассортимент, в то время, как магазины других форматов не спешили принимать подобные меры.

По данным регионального строительного еженедельника «Проекты Красноярья», 2015 год в Красноярском крае, да и во всей стране, начинался в условиях неопределенности, в течение второго и третьего кварталов ситуация стабилизировалась.

Министр строительства и ЖКХ Красноярского края Николай Глушков назвал в числе основных показателей строительной сферы за прошлый год ввод 1 млн. 300 тыс. квадратных метров жилья. Это на 8,3% превысило объёмы 2014 года. В том числе 713 тысяч квадратных метров сдано в Красноярске. Среди

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		32

регионов Сибирского федерального округа по вводу жилья Красноярский край занимает второе место после Новосибирской области. Среди субъектов Российской Федерации – 20-е место.

В настоящее время начаты общестроительные работы по соответствующим проектам – «Нанжуй-Солнечный», «Новалэнд». Разработана проектная документация на строительство многоквартирных домов в мкрн. «Солонцы-2» Красноярска, в Минусинске и ЗАТО г.Железногорск.

В рамках реализации государственной программы «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильём граждан Красноярского края» запланировано предоставление субсидий Красноярскому краевому фонду жилищного строительства на строительство жилых домов для предоставления работникам учреждений здравоохранения, образования, культуры, спорта, социальной защиты населения. На реализацию мероприятия в бюджете края на 2016 год предусмотрены ассигнования в сумме 300 млн. рублей.

Кроме того, в 2015 году край начал предметно заниматься объектами будущих Студенческих игр. в связи со строительством объектов Универсиады два ближайших года станут временем пиковой загрузки строительного комплекса. То есть строительная отрасль может «вывезти» на себе очень многое в плане достижения стабилизации экономики края и выхода её на новый уровень развития. Что в свою очередь, благоприятно повлияет на торговлю строительными материалами, в том числе торговлю строительного крепежа и инструмента. [30].

Основными представителями оптовой торговли крепежа и инструмента в Красноярском крае являются:

1. Общество с ограниченной ответственностью «Регионснаб»

Адрес: г. Красноярск, ул. Тамбовская, 5, стр.7; тел: (391) 249-15-05

Сайт: <http://www.detalid.com/>

В ассортименте представлены товарные группы:

– крепеж;

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		33

- электроинструмент;
- бензоинструмент;
- садовое оборудование;
- сварочное оборудование;
- гидро-, пароизоляция;
- стремянки и лестницы;
- расходные материалы;
- кровельные материалы и другие группы товара. [17].

2. Общество с ограниченной ответственностью «Сатурн»

Адрес: г. Красноярск, Северное шоссе, 17 «Д»; тел: (391) 219-99-92

Сайт: <http://kras.saturn.net/>

В ассортименте представлены товарные группы:

- крепеж;
- сварочное оборудование;
- сантехника;
- сухие смеси;
- электроинструмент;
- бензоинструмент;
- гипсокартон;
- лакокрасочные материалы;
- кровельные материалы
- расходные материалы;
- водоснабжение и другие группы товара. [18].

3. Компания «Два бригадира»

Адрес: г. Красноярск, ул. Вавилова, 1 «Г»; тел: (391) 236-66-67,
236-65-77

Сайт: <http://www.2brigadira.ru/>

В ассортименте представлены товарные группы:

- крепеж;

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		34

- ручной инструмент;
- электроинструмент;
- электрика;
- расходные материалы;
- малярный инструмент;
- кровельные материалы;
- химический крепеж и другие группы товара. [16].

4. Общество с ограниченной ответственностью «Варадат».

Адрес: г. Красноярск, ул. Мечникова, 46 «А»; тел: (391) 243-26-58 (391) 247-18-36 (391) 243-06-22

Сайт: <http://www.kumtigey.ru/>

В ассортименте представлены товарные группы:

- электроинструмент;
- бензоинструмент;
- пневмоинструмент;
- расходные материалы;
- садовое оборудование;
- печи, котлы и другие группы товара. [19].

Основными потребителями по крепежу строительному и инструменту в Красноярском крае являются предприятия мелкооптовой торговли (ИП Мансуров З. К., ИП Гановичев А.К. и другие), специализированные магазины розничной торговли и DIY (ООО НПФ «Пилон», Сеть магазинов «Чемпион», сеть магазинов «Вираз», ИП Слепченко и другие), и крупные строительно-монтажные организации (ООО «Краспан», ЗАО «Каскад», ООО «СвязьСервисКомплект» и другие).

Таблица 1.4 - Сравнительная характеристика предприятия и конкурентов

Критерии оценки	Наименование предприятий (на конкретных примерах)			
	ООО «Регионснаб»	ООО «Сатурн»	Компания «Два бригади-ра»	ООО «Варадат»
Месторасположе- ние	5	5	3	5
Ассортимент	3	4	3	4
Цена на товар	4	4	3	4
Доставка	5	3	3	3
Выставочный зал	2	4	3	4
ИТОГО:	19	20	15	20

Сравнительная характеристика конкурентов: на основании полученных данных следует вывод о том, что основным конкурентом для предприятия ООО «Регионснаб» являются ООО «Сатурн» и ООО «Варадат» по следующим направлениям: цены на товар ниже чем на анализируемом предприятии и оформление выставочного зала гораздо доступнее для клиента.

Следует отметить, что существование, рост и стабильность предприятия очень зависит от комплексной эффективной работы всех компонентов предприятия. Должна работать вся система: активность и творческий подход к деятельности предприятия рабочей силы; изучение и анализ конкурентов и покупателей. Так как не было бы конкурентов, то не было бы смысла придумывать и внедрять новые технологии, товар, ценообразование, ставить планы для поддержания эффективной работы предприятия. Тем более, что в крае существуют перспективы для роста предприятия, занимающегося торговлей строительного крепежа и инструмента.

2 Анализ эффективности деятельности на примере ООО «Регионснаб»

2.1 Организационно - экономическая характеристика ООО «Регионснаб»

Общество с ограниченной ответственностью «Регионснаб» учреждено собранием учредителей в июле 2013 года в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ от 08.02.1998г., другими законодательными актами РФ и действует на основании свидетельства о государственной регистрации юридического лица от 07.02.1992 г. № 556, свидетельства о постановке на учет в налоговом органе, учредительного договора и устава предприятия. В состав учредителей предприятия входят два физических лица с одинаковыми долями в уставном капитале. Размер уставного капитала 10000 рублей – внесен учредителями полностью.

Юридический адрес ООО «Регионснаб»: 660013, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Тамбовская, здание 5, строение 7 (смотрите приложение).

Целью деятельности предприятия является извлечение прибыли.

ООО «Регионснаб» является юридическим лицом и создано без ограничения срока действия: имеет в собственности и на основании других вещных прав обособленное имущество, имеет и может от своего имени приобретать имущественные и неимущественные права, несет обязанности, отвечает по своим обязательствам своим имуществом, выступает от своего имени в суде, имеет самостоятельный баланс, действует на основании своих учредительных документов и в соответствии с законодательством РФ.

ООО «Регионснаб» является коммерческой организацией, основной целью которой является получение прибыли на основе предпринимательской деятельности. Также целью создания ООО «Регионснаб» является насыщение рынка товарами народного потребления, имеющими повышенный спрос, строительными материалами, электроинструментом, развитие розничной

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		37

торговли, создание новых рабочих мест, сокращение безработицы, развитие социальной культуры города и края.

Для достижения своих целей общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не противоречащие действующему законодательству РФ.

Организация самостоятельно осуществляет владение, пользование и распоряжение своим имуществом в соответствии с действующим законодательством. Источниками формирования имущества являются: доходы от коммерческой деятельности, кредиты банков.

Решение о совершении крупных сделок, внесения изменений в учредительный договор и о реорганизации или ликвидации принимаются участниками общества единогласно.

Срок проведения собрания для утверждения годового отчета на следующий год за истекшим финансовым годом – декабрь месяц текущего года.

Основным видом деятельности является оптовая торговля. На балансе общества имеется недостроенное здание и собственные основные средства. Арендные отношения на сегодняшний день присутствуют.

Для ведения текущей деятельности ООО «Регионснаб» открыт расчетный счет в Восточно-Сибирском филиале ОАО ПАО «Росбанк» г. Красноярск. Предприятие пользуется одной кредитной линией и овердрафтом для проведения срочных платежей. Отношения с банками осуществляется посредством систем платежей «Банк-клиент».

Надо внести историческую поправку в развитие данной компании. На самом деле предприятие «Регионснаб» существует на рынке более 10 лет, основано 5 мая 2005 года. Со слов директора ООО «Регионснаб», Хариной Анны Валентиновны, ранее существование было под названием ООО «Деталид». Общество с ограниченной ответственностью «Деталид» начинало с малого: один директор, один торговый представитель и кладовщик-сборщик (в одном лице), а также очень узкий ассортимент крепежа. Этот молодой коллектив смог привлечь новые кадры и средства для создания четко стоящей в сфере оптовой

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		38

торговли организации. Второго учредителя компании переманили от компании конкурентов, которые в скором времени ликвидировались.

В начале трудовой деятельности предприятия было очень тяжело. Перед предприятием стояло много задач:

- незнание персоналом полной ассортиментной номенклатуры, то есть, какой ассортимент быстрооборачиваемый и в каком регионе что чаще используют;
- каким образом информацию перенести в 1С;
- какие наценки должны быть в рознице;
- как получить максимальные скидки у поставщиков, чтобы быть конкурентоспособными на рынке крепежа;
- другие задачи. Влияющие на рабочий процесс предприятия.

Со стороны конкурентов были постоянные насмешки, компанию «Деталид» не воспринимали в серьез. Все думали, что эта компания – «однодневка» и что она скоро закроется.

Благодаря сплоченному, трудолюбивому, верующим в будущее компании коллективу и руководству, которое смогло правильно направить развитие компании у предприятия получилось вырасти до крупного оптовика в своем сегменте. ООО «Деталид» к 2010 году вошло в семерку крупных оптовых предприятий по торговле крепежа и инструмента в Красноярском крае. После чего компания «Деталид» сформировала ассортиментную матрицу и были налажены каналы сбыта. К сожалению, баланс компании «Деталид» мне предоставить не смогли.

Компания начала выпускать печатные каталоги с инструментом и крепежом, активно расширять штат. Клиентами компании на тот период времени были известные торгующие предприятия края и строительно-монтажные организации:

- сеть магазинов «Чемпион»;
- сеть магазинов «Армада»;
- сеть строительных баз «СтройБыт»;

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		39

- лифтерная компания ООО «Еонесси»;
- ООО «Краспан»;
- ЗАО «Каскад» и другие предприятия Красноярского края.

К концу 2011 года компания вошла в двадцатку лучших фирм в Сибирском федеральном округе (СФО) по продажам крепежа и инструмента. Появились клиенты за пределами Красноярского края (Иркутская область, республика Бурятия, республика Якутия, Кемеровская область, Приморский край). В этот же период Деталид начал «играться» дополнительным ассортиментом, внедряли садовую технику (бензокосы, культиваторы, насосы), силовое оборудование (бетономесители, сварочное оборудование, тепловые пушки, зарядные устройства). Это был пока тестовый вариант. Так как не могли определиться, каким образом это продавать, какие торговые марки (производители) востребованы, какая статистика обращения в сервисные центры и как обстоят дела с сервисами в Красноярском крае и в городах, куда будет поступать продукция компании «Деталид».

В общем, перепробовали не мало торговых марок и, исходя из собственного опыта остановились на следующих производителях: «Hammer» и «Elitech».

В недалеком прошлом произошел процесс ликвидации ООО «Деталид». Появилось общество с ограниченной ответственность «Регионснаб», которое имело все связи, имущество, опыт и другие нужные ценности от компании-предшественника. Имея серьезный опыт ведения бизнеса в данной сфере, предприятие смогло выдвинуть себя как одна из лидирующих компаний в Сибирском Федеральном округе по оптовым поставкам строительного крепежа, электроинструмента и промышленного оборудования.

То есть, ООО «Регионснаб» - это юридическое лицо, на которое отписываются документы. А название предприятия «Деталид» так и осталось в общественной жизни строительного рынка. Руководство предприятия запатентовало это название. В настоящее время, при входящих звонках или личных встречах с действующими или потенциальными партнерами

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		40

сотрудники ООО «Регионснаб» представляются как представитель компании «Деталид».

За счет значительного увеличения клиентской базы, компания вышла на прямые поставки крепежа из Китая (ТМ «Tech-Krep»), абразивов с «Лужского абразивного завода», электроинструмента ТМ «МАКИТА». Что в свою очередь, повлияло на исходящую цену.

Спустя семь лет существования компании ООО «Регионснаб» бывшие конкуренты увидели серьезный потенциал в соперничестве. Некоторые предприятия просто не смогли конкурировать, так как основная часть клиентской базы перетекла в «Регионснаб», это такие компании как:

- ООО «Пенаты»;
- ИП Кнор В.С.;
- ИП Шестаков С.В.

Возможно эти предприятия ликвидировались не только из-за жесткой конкуренции. Вполне могли быть и другие причины ликвидации предприятий, о которых не ведомо руководству ООО «Регионснаб».

Для современного рынка строительными материалами и оборудованием огромное значение имеет конкуренция, так как рынок представлен большим количеством производителей с аналогичным товаром.

ООО "Регионснаб" является одним из лидеров в сфере оптовой торговли и комплектации крепежной техники и инструмента. Партнеры компании рассредоточены более чем в 50 городах Красноярского края и за его пределами: Енисейск, Лесосибирск, Сосновоборск, Сухобузимо, Железногорск, Анжеро-Судженск, Ачинск, Назарово, Шарыпово, Боготол, Ужур, Дивногорск, Балахта, Зеленогорск, Норильск, Канск, Иланский, Бородино, Уяр, Заозерный, Абакан, Минусинск, Абаза, Саяногорск, Кызыл, Черногорск, Иркутск, Владивосток, Алтай, Мирный (Якутия) и т.д.

В ассортименте компании представлено более 5 000 наименований от проверенных и востребованных марок:

– Black&Decker,

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		41

- STANLEY,
- Merkle,
- KWB,
- Master,
- Telwin,
- Энкор,
- Интерскол,
- Новая высота,
- ЛУГА,
- Makita,
- Hitachi
- Bosch
- Hammer

Из предоставленного списка поставщиков можно сделать вывод, что реализуемая компанией продукция очень разнообразна, а так же есть однородная продукция, но которая рассчитана для бытового и профессионального использования и разные ценовые предпочтения покупателя.

Таблица 2.1 - Основные поставщики ООО «Регионснаб»

Поставщики	Tech-Krep (крепеж)	Элтрейдинг (Электроинстру- мент)	Северо- Западный ТД (инструмент)	Прочие мелкие поставщики
Доля сотрудничес- ва, %	30	30	25	15

Так как компания является оригинальным дистрибьютером по некоторым видам продукции обуславливает ее стабильное положения в этой нише рынка. Так же, факт того, что ООО «Регионснаб» является официальным Дилером большей части вышеперечисленных компаний и не является перекупщиком продукции из «третьих» рук позволяет устанавливать конкурентно способные

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		42

цены на реализуемую продукцию, не завышенные искусственно или из-за повышенной себестоимости, которая складывается из-за перепродаж перекупщиков. Следовательно, создается необходимость соблюдения следующей торговой цепи «производитель – дистрибьютор – потребитель». Чем меньше посредников в сделке, тем меньше себестоимость, тем дешевле продукция, поступающая на рынок.

В настоящее время в исследуемой компании работает 17 человек.

Генеральный директор - руководит всеми видами деятельности предприятия. Организует работу и эффективное взаимодействие производственных единиц, складов и других структурных подразделений предприятия, направляет их деятельность на достижение высоких темпов развития и совершенствование производства; повышение производительности труда, эффективности производства и качества продукции на основе широкого внедрения новой технологий, научной организации труда, производства и управления.

Таблица 2.2. – Штатное расписание ООО «Регионснаб» на период январь – Декабрь 2016г.

Структурное подразделение		Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	Надбавки, руб		Всего в месяц, руб. (гр. 5 + гр. 6 + гр. 7 + гр. 8) x гр. 4	Примечание
наименование	код				Районный коэффициент			
1	2	3	4	5	6	7	9	10
Администрация	1	Генеральный директор	1	9 750	30%		12 675	
Администрация	1	Главный бухгалтер	1	8 500	30%		11 050	
Администрация	1	Коммерческий директор	1	8 500	30%		11 050	
Основной склад	5	Водитель-экспедитор	1	7 125	30%		9 262	
Основной склад	5	Заведующий складом	1	7 325	30%		9 522	
Основной склад	5	Кладовщик	2	7 125	30%		18 525	
Основной склад	5	Логист	1	7 250	30%		9 425	
Основной склад	5	Старший кладовщик	1	7 250	30%		9 425	
Основной склад	5	Фасовщик	2	7 125	30%		18 525	
Отдел продаж	6	Бухгалтер-Кассир	2	7 125	30%		1 825	
Отдел продаж	6	Менеджер оптовых продаж	2	7 325	30%		19 045	
Отдел продаж	6	Менеджер по снабжению	1	7 124	30%		9 262	
Отдел продаж	6	Руководитель отдела продаж	1	7 500	30%		9 750	
		Итого по листу	17				166 042	
		Итого по документу	17				166 042	

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ			Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата				43

Определим функции, которые выполняет каждое из подразделений предприятия.

Функции административного подразделения:

1. Организация делопроизводства в учреждении;
2. Получение и регистрация входящей корреспонденции;
3. Проверка качества оформления документов, предоставляемых на подпись руководству Учреждения;
4. Распределение документов по должностным лицам учреждения на исполнении в соответствии с резолюцией руководства;
5. Оформление регистрационных карточек;
6. Учёт и регистрация исполнительно-распорядительных документов;
7. Обеспечение соответствующего контроля доступа к документам;
8. Ведение делопроизводства по документам для служебного пользования;
9. Обеспечение конфиденциальности проходящей служебной документации;
10. Формирование картотеки исполненных документов, подготовка справок о состоянии исполнительской дисциплины;
11. Разработка и внедрение новых технологий работы с документами, способствующих сокращению сроков прохождения и исполнения документов;
12. Регистрация и отправка исходящей документации;
13. Организация и контроль офиса и административного персонала, а также другие административные функции;

Основные функции складского отдела:

1. Планирование и контроль за состоянием запасов;
2. Перепись и инвентаризация товарно-материальных ценностей;
3. Учет поступления и отпуска ТМЦ на конкретном участке склада;
4. Обработка данных о движении ценностей в складском хозяйстве;
5. Контроль нормы сборки накладных и другие функции склада;

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						44
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

Основные функции отдела продаж:

1. Исследование потребителей;
2. Постоянный контроль продаж;
3. Обеспечение послепродажного обслуживания;
4. Составлением предложений по улучшению сервиса.
5. Продвижение конкурентоспособной продукции на рынок;
6. Обеспечение качественного сервиса, обучение обслуживающего персонала;
7. Всесторонняя поддержка маркетингового отдела. Информирование маркетингового отдела о предпочтениях потребителей.
8. Разработку и внедрение стратегии сбыта продукции;
9. Информирование руководства компании о ситуации на рынке и другие задачи, влияющие на эффективную деятельность предприятия.

В настоящее время ООО «Регионснаб» является производителем тайваньского крепежа «Master», который очень хорошо пользуется спросом при строительстве зданий или сооружений, где требуется особая прочность и долговечность.

Потребителями продукции являются предприятия, осуществляющие оптовую и розничную торговлю, монтажные и строительные организации, комплектовщики, учебные заведения, которые обучают таким специальностям, как сварщик, высоковольтник и др. специальности.

Следует отметить, что вся продукция представленная на предприятии сертифицирована.

Покупателями продукции ООО «Регионснаб» являются:

- ООО НПФ «Пилон» (г. Красноярск);
- ООО «Сибирская тайга» (сеть магазинов «Чемпион» (г. Красноярск));
- ИП Леоненко В.Н. (магазин «Прораб» (г. Шарыпово));
- ИП Беденец А.Э. (сеть хозяйственных магазинов (г. Норильск));
- ИП Лосяков Н.А. (база стройматериалов «У Анатолича» (г. Ачинск));

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		45

- ИП Толмачева Э.А. (сеть магазинов «Саморезик» (Г. Братск)) и другие постоянные партнеры.

Предприятие не отгружает товар розничным клиентам (физическим лицам) - оно работает только с Юридическими лицами. Партнеру компании отписывается полный пакет документов (Счет, Универсальный передаточный документ (УПД)).

Выбор потребителей так же важен как и выбор поставщиков. В ООО «Регионснаб» большое значение придается выбору потребителей, т.е. проверка их надежности и платежеспособности. Так же существует индивидуальный подход к каждому клиенту по форме оплаты, длительности отсрочки платежа и поставке продукции. Оценка эффективности работы с клиентами будет описана в пункте 2.3.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		46

2.2 Оценка эффективности деятельности предприятия

Эффективность деятельности предприятия характеризуют его финансовые результаты, использование трудовых, финансовых и материальных ресурсов.

Прибыль характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия, является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество проданной продукции, уровень ее себестоимости, состояние производительности труда.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности. Анализ динамики показателей прибыли ООО «Регионснаб» за 2013-2015 годы представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ динамики прибыли ООО «Регионснаб»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Изменения		Темп роста, %	
				2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.	2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продаж, тыс. руб.	359	93512	109001	93153	15489	26047,9	116,56
Себестоимость товаров, тыс. руб.	353	92290	106917	91937	14627	26144,5	115,85
Валовая прибыль, тыс. руб.	6	1222	2084	1216	862	20366,7	170,54
Прибыль от продаж, тыс. руб.	6	1222	2084	1216	862	20366,7	170,54
Проценты к уплате, тыс. руб.	-	924	1350	924	426	-	146,10
Прочие доходы, тыс. руб.	-	106	-	106	-106	-	-

Окончание таблицы 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Прочие расходы, тыс. руб.	5	123	432	118	309	2460	351,22
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1	281	302	280	21	28100	107,47
Налог на прибыль, тыс. руб.	0	96	112	96	16	-	116,67
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1	185	190	184	5	18500,00	102,70

Выручка от реализации в 2014 году выросла на 93153 тыс. руб. и составила 93512 тыс. руб. В 2015 году выручка увеличилась на 15489 тыс. руб., на что повлияло расширение деятельности предприятия и повышение спроса на товары предприятия. При этом также в 2014 году наблюдается повышение себестоимости продукции на 91937 тыс. руб., а в 2015 году на 14627 тыс. руб.

Валовая прибыль в 2015 году увеличилась на 862 тыс. руб. за счет опережающего роста выручки от продаж над ростом себестоимости продукции. Рост прибыли от продаж на 70,54% свидетельствует о повышении эффективности основной деятельности предприятия и улучшении его финансового состояния.

Проценты к уплате предприятия в отчетном году выросли на 426 тыс. руб. за счет увеличения кредитов и займов предприятия.

Прочие доходы в 2015 году снизились на 106 тыс. руб., прочие расходы увеличились на 309 тыс. руб., что отрицательно влияет на финансовый результат предприятия.

Динамика прибыли (убытка) предприятия представлена на рисунке 2.1.

В результате влияния всех факторов в 2015 году прибыль предприятия выросла и прибыль до налогообложения составила 302 тыс. руб., чистая прибыль 190 тыс. руб., что свидетельствует о повышении эффективности

деятельности предприятия по сравнению с 2014 годом.

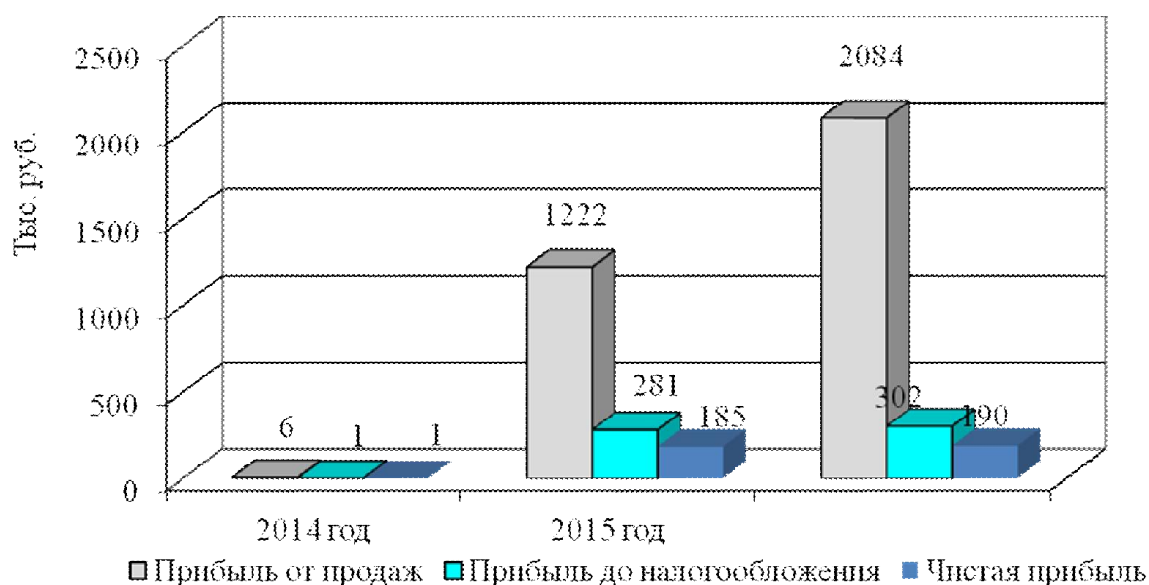


Рисунок 2.1 – Динамика прибыли ООО «Регионснаб»

Рассмотрим в таблице 2.4 анализ структуры прибыли в выручке от продаж.

Таблица 2.4 – Анализ структуры прибыли ООО «Регионснаб»

Показатель	Структура, %			Изменения, %	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 год к 2013 году	2015 год к 2014 году
Выручка от продаж	100,00	100,00	100,00	-	-
Себестоимость товаров	98,33	98,69	98,09	0,36	-0,61
Валовая прибыль	1,67	1,31	1,91	-0,36	0,61
Прибыль от продаж	1,67	1,31	1,91	-0,36	0,61
Проценты к уплате	0,00	0,99	1,24	0,99	0,25
Прочие доходы	0,00	0,11	0,00	0,11	-0,11
Прочие расходы	1,39	0,13	0,40	-1,26	0,26
Прибыль до налогообложения	0,28	0,30	0,28	0,02	-0,02
Налог на прибыль	0,00	0,10	0,10	0,10	0,00
Чистая прибыль	0,28	0,20	0,17	-0,08	-0,02

Из таблицы видно, что с 2013 года по 2014 год наблюдается рост

себестоимости продукции в структуре выручки от продаж на 0,36%, а в 2015 ее снижение на 0,61% в структуре выручки.

Прибыль от продаж отчетного года составила 1,91% выручки, прибыль до налогообложения составила 0,28% выручки от продаж. Проценты к уплате в 2015 году составили 1,24% выручки от продаж и выросли на 0,25%. Прочие расходы увеличились на 0,26% в структуре выручки от продаж.

В отчетном году предприятие получило прибыль в размере 0,17% от выручки от продаж, в структуре снижение составило 0,02%. В денежном выражении прибыль предприятия растет, но эффективность работы незначительно снижается.

Рентабельность деятельности в целом характеризует эффективность работы предприятия, окупаемость его затрат, доходность разных направлений его деятельности. В общем рентабельность определяется, как отношение эффекта к используемым ресурсам. В таблице 2.5 представлены основные показатели рентабельности.

Таблица 2.5 – Динамика показателей рентабельности ООО «Регионснаб», %

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение, (+,-)	
				2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
Рентабельность продаж	1,67	1,31	1,91	-0,36	0,61
Рентабельность затрат на продукцию	1,70	1,32	1,95	-0,38	0,63
Рентабельность активов	0,47	2,42	1,78	1,94	-0,63
Рентабельность собственного капитала	1,00	64,91	40,00	63,91	-24,91
Рентабельность заемного капитала	0,90	1,63	1,15	0,73	-0,48

Рентабельность продаж увеличилась в 2015 году на 0,61%, рентабельность затрат увеличилась в 2015 году на 0,63%, что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Рентабельность активов в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизилась на 0,63%. Рентабельность заемного капитала в отчетном году составила 1,15%, что ниже прошлого года на 0,48%. Это изменение можно

оценить как отрицательную тенденцию.

В отчетном году наблюдается улучшение показателей рентабельности от основной деятельности по сравнению с 2014 годом за счет полученной в отчетном году прибыли, но снижается эффективность использования активов, собственного и заемного капитала.

Уровень работы предприятия также зависит от кадров. Основными задачами анализа кадров являются обеспечение соответствия структуры кадров изменяющимся потребностям, а также формирование заинтересованности в высоком уровне производительности труда.

Проведем анализ состава кадров ООО «Регионснаб» по категориям работающих в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Анализ обеспеченности ООО «Регионснаб» кадрами

Категории работающих	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение (+/-)	
				2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
Всего работников, чел.	5	15	17	10	2
в том числе:					
Руководители, чел.	1	5	5	4	-
Специалисты, чел.	2	4	5	2	1
Рабочие, чел.	2	6	7	4	1

В 2014 году по сравнению с предыдущим годом численность работников ООО «Регионснаб» увеличилась на 10 человек. В 2015 году численность увеличилась на 2 человека, за счет увеличения числа специалистов и рабочих. Увеличение численности персонала связано с расширением деятельности предприятия.

Динамика показателей движения персонала представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Динамика показателей движения персонала ООО «Регионснаб»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение (+/-)	
				2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
1. Среднесписочная численность персонала, чел.	5	15	17	10	2
2. Принято работников всего, чел.	6	13	6	7	-7
3. Выбыло работников всего, чел.	1	3	4	2	1
в том числе:					
- в связи с сокращением численности	-	-	-	-	-
- по собственному желанию	1	3	4	2	1
- уволено за прогул и др. нарушения трудовой дисциплины	-	-	-	-	-
Коэффициенты:					
- оборота по приему	1,20	0,87	0,35	-0,33	-0,51
- оборота по выбытию	0,20	0,20	0,24	-	0,04
- текучести кадров	0,20	0,20	0,24	-	0,04
- общего оборота	1,40	1,07	0,59	-0,33	-0,48

В 2014 году среднесписочная численность рабочих увеличилась и составила 15 человек. Коэффициент по выбытию (0,2) меньше коэффициента по приему (0,87). Коэффициент общего оборота составил 1,07.

В отчетном году среднесписочная численность рабочих увеличилась на 2 человек и составила 17 человек. Коэффициент по выбытию (0,24) меньше коэффициента по приему (0,35). Коэффициент общего оборота составил 0,59.

На предприятии наблюдается высокая текучесть кадров, что отрицательно отражается на его работе и несет дополнительные затраты.

Производительность труда – это показатель, характеризующий уровень затрат живого труда на выпуск единицы продукции. Его можно также определить как количество произведенной продукции на одного работающего или одного рабочего за единицу времени (год, квартал, месяц, день, час). При

анализе производительности труда следует установить степень выполнения плана и динамику роста, причины изменения уровня производительности труда. Показатели производительности труда на предприятии приведены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Показатели производительности труда на предприятии

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение (+/-)	
				2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
1. Объем реализованных товаров, тыс. руб.	359	93512	109001	93153	15489
2. Среднесписочная численность персонала, чел.	5	15	17	10	2
3. Среднесписочная численность рабочих, чел.	2	6	7	4	1
4. Среднегодовая выработка одного работника персонала, тыс. руб.	71,80	6234,13	6411,82	6162,33	177,69
5. Среднегодовая выработка одного рабочего, тыс. руб.	179,50	15585,33	15571,57	15405,83	-13,76
6. Удельный вес рабочих в общей численности персонала, %	40,00	40,00	41,18	-	1,18

Среднегодовая выработка одного работника в 2014 году выросла на 6162,33 тыс. руб., среднегодовая выработка одного рабочего на 15405,83 тыс. руб. Среднегодовая выработка одного работника в 2015 году увеличилась на 177,69 тыс. руб., среднегодовая выработка одного рабочего снизилась на 13,76 тыс. руб. Удельный вес рабочих в общей численности персонала увеличился в отчетном году на 1,18%.

На рисунке 2.2 представлена наглядно динамика производительности труда одного работника предприятия.

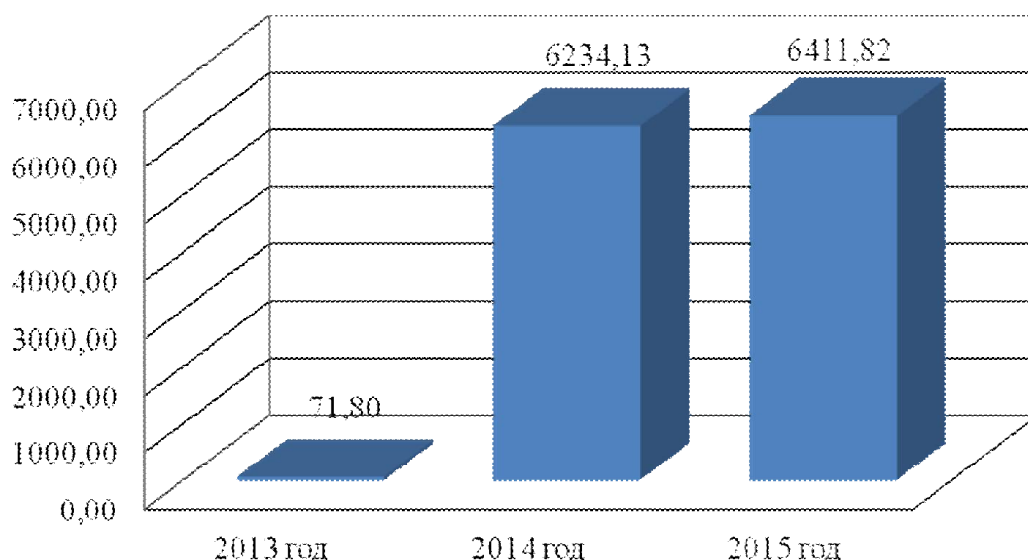


Рисунок 2.2 – Динамика производительности труда одного работника, тыс. руб.

На предприятии наблюдается рост производительности труда работников при росте их численности, что положительно отражается на выручке от продаж и финансовых результатах предприятия.

Цель анализа использования заработной платы - выявить непроизводительные выплаты заработной платы, изучить характер соотношений различных элементов заработной платы и увязать с объемом производства, обосновать возможный резерв экономии заработной платы.

Анализ динамики заработной платы представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Динамика заработной платы на ООО «Регионснаб», тыс. руб.

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %	
				2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
Фонд оплаты труда, всего	136	2094	2706	1539,71	129,23
в том числе:					
Рабочих	49	1008	1214	2057,14	120,44
Управленческого персонала, специалистов	87	1086	1492	1248,28	137,38

Увеличение фонда заработной платы для всего персонала в 2015 году

составило 29,23%, при этом фонд заработной платы рабочих увеличился на 20,44%, а фонд заработной платы управленческого персонала увеличился на 37,38%. Рост заработной платы управленческого персонала опережает рост заработной платы основных рабочих, что оценивается отрицательно.

Показателем, характеризующим уровень оплаты труда, является средняя заработная плата, ее изменения влияют на расход фонда заработной платы, на себестоимость продукции. Величина средней заработной платы, как правило, зависит от производительности труда. В принципе рост производительности труда является основным источником повышения средней зарплаты. В то же время и средняя зарплата активно влияет на уровень производительности труда. Проведем анализ среднегодовой заработной платы в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Анализ среднегодовой заработной платы

Категории работников	Среднегодовая заработная плата, тыс. руб.			Темп роста, %	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
Весь персонал	27,20	139,60	159,18	513,24	114,02
в том числе:					
- рабочие	24,50	168,00	173,43	685,71	103,23
- управленческий персонал	29,00	120,67	149,20	416,09	123,65

Среднегодовая заработная плата является обобщающим показателем по труду. Для ООО «Регионснаб» данный показатель в 2015 году превысил показатель 2014 года: в целом для всего персонала на 14,02%, рабочих на 3,23%, управленческого персонала на 23,65%. Рост среднегодовой заработной платы обусловлен увеличением уровня заработной платы.

В целом по предприятию из проведенного анализа можно сделать вывод о повышении оплаты труда но ее уровень остается ниже рыночной, что отражается на высокой текучести персонала. При этом важно отметить увеличение производительности работников предприятия.

Также эффективность деятельности предприятия характеризуют его

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		55

финансовая устойчивость и платежеспособность, деловая активность.

Финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, в условиях допустимого уровня риска. Устойчивость финансового состояния характеризуется системой финансовых коэффициентов, которые рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива баланса. Расчет показателей финансовой устойчивости в динамике представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Регионснаб»

Показатель	Нормативное значение	2013 год	2014 год	2015 год	Изменения	
					2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	$\geq 0,5$	0,47	0,02	0,03	-0,45	0,00
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,7$	0,47	0,40	0,20	-0,07	-0,20
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,53	0,98	0,97	0,45	0,00
Коэффициент финансирования	≥ 1	0,90	0,03	0,03	-0,88	0,00
Коэффициент инвестирования	≥ 1	16,67	10,56	0,32	-6,11	-10,24
Коэффициент постоянного актива	≤ 1	0,06	0,09	3,14	0,03	3,05
Коэффициент маневренности	0,5	0,94	0,91	-2,14	-0,03	-3,05
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,1	0,45	0,02	-0,06	-0,42	-0,08

Окончание таблицы 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	34,17	429,78	10,35	395,61	-419,43
Финансовый рычаг (леверидж)	≤ 1	1,11	39,81	34,65	38,70	-5,16
Коэффициент соотношения активов и собственного капитала	-	2,11	40,81	35,65	38,70	-5,16
Коэффициент соотношения оборотных активов и собственного капитала	-	2,05	40,72	32,51	38,67	-8,20
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	-	1,04	1,59	1,94	0,55	0,34

Проанализировав данные показателей финансовой устойчивости, представленные в таблице, можно сделать вывод о зависимости предприятия от заемных средств – это подтверждается коэффициентом автономии, который на конец периода равен 0,03, что значительно ниже нормы.

Важное значение имеет коэффициент маневренности, который показывает какая часть собственного капитала находится в мобильной форме. В отчетном году коэффициент маневренности снизился по сравнению с предыдущим годом на 3,05 и составил 0,91, что не соответствует норме.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами снизился по сравнению с прошлым годом и остается ниже нормы, так как оборотные активы сформированы за счет заемного капитала.

Коэффициент постоянного актива показывает долю внеоборотных активов в источниках собственных средств. Показатель увеличился и не соответствует норме. Коэффициент финансовой устойчивости показывает соотношение заемных и собственных средств предприятия, показатель не соответствует норме и говорит о зависимости предприятия от заемных

источников, что также подтверждает коэффициент финансирования.

Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности в отчетном году составил 1,94, что свидетельствует о преобладании кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью.

Для оценки платежеспособности предприятия используются три относительных показателя ликвидности: коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, коэффициент текущей ликвидности (таблица 2.12). Основания для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным наступает при условии, когда величина коэффициента текущей ликвидности оказывается ниже нормативного значения равного 2.

Таблица 2.12 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Регионснаб»

Показатель	Нормальное значение	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение	
					2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,53	0,02	-	-0,51	-0,02
Коэффициент критической ликвидности	≥ 1	1,50	0,40	0,35	-1,10	-0,05
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1,85	1,66	1,14	-0,19	-0,52

Из приведенных данных таблицы следует, что показатели ликвидности не соответствуют нормальному ограничению на конец 2014 и 2015 года.

Коэффициент абсолютной ликвидности снизился и на конец 2015 года ниже нормального ограничения данного показателя. Это свидетельствует о практической невозможности погашения части краткосрочной задолженности организации в ближайшее время (20%).

Коэффициент критической ликвидности снизился в 2015 году на 0,05 и не соответствует нормальным ограничениям на начало и конец года.

Наблюдается отрицательное изменение коэффициента текущей ликвидности, значения показателя также не соответствуют нормальному ограничению на начало и конец 2015 года. Коэффициент характеризует ожидаемую платежеспособность на период равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных активов.

В 2015 году наблюдается снижение платежеспособности предприятия. Руководству предприятия необходимо вкладывать средства в наиболее ликвидные активы и проводить мероприятия по восстановлению платежеспособности.

Финансовое положение предприятия, его ликвидность и платежеспособность, непосредственно зависит от того, на сколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги. Со скоростью оборота оборотного капитала связаны: экономия оборотного капитала; прирост объёмов продукции; увеличение получаемой прибыли; потребность в дополнительных источниках финансирования; величина уплачиваемых налогов.

Деловую активность предприятия характеризуют показатели оборачиваемости предприятия. Коэффициенты оборачиваемости характеризуют скорость оборота тех или иных показателей в год, т.е. сколько необходимо совершить оборотов, для превращения вложенных средств в деньги. Анализ показателей деловой активности ООО «Регионснаб» представлен в таблице 2.13.

На конец 2014 года оборачиваемость активов выросла на 14,09 оборота, что отразилось на сокращении срока оборачиваемости активов на 188,79 дней. Скорость оборота активов предприятия снизилась на конец 2015 года на 8,16 оборота, период оборота активов увеличился на 24,38 дней. Скорость оборота оборотных активов предприятия на конец 2014 года увеличилась на 14,09 оборота, на конец 2015 года снизилась на 7,78 оборота.

Таблица 2.13 – Показатели деловой активности ООО «Регионснаб»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение	
				2014 к 2013 г.	2015 к 2014 г.
Коэффициент оборачиваемости активов, оборотов	1,70	15,79	7,63	14,09	-8,16
Срок оборачиваемости активов, дней	211,59	22,79	47,17	-188,79	24,38
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	1,75	15,84	8,06	14,09	-7,78
Срок оборачиваемости оборотных активов, дней	205,57	22,73	44,67	-182,84	21,94
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала, оборотов	3,23	16,32	7,84	13,09	-8,48
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов	3,53	479,43	281,36	475,90	-198,07
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	3,23	15,84	8,06	12,60	-7,78
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	111,31	22,73	44,67	-88,58	21,94
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	3,36	67,79	29,40	64,43	-38,39
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	107,30	5,31	12,25	-101,99	6,94
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборотов	9,05	10,47	10,01	1,42	-0,45

На предприятии в отчетном году наблюдается замедление оборачиваемости заемного капитала и собственного капитала. По сравнению с 2014 годом в 2015 году продолжительность оборота кредиторской задолженности увеличилась на 21,94 дней, за счет этого оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 7,78 оборота. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2015 году снизилась на 38,39 оборота. Сложившийся за 2015 год срок расчетов покупателей вырос на 6,94 дня.

Скорость оборота товарно-материальных запасов снизилась на 0,45 оборота, что свидетельствует о увеличении срока хранения запасов.

В отчетном году наблюдается ухудшение показателей деловой активности предприятия, что отрицательно отражается на эффективности деятельности предприятия.

Из проведенного анализа можно сделать выводы о неустойчивом финансовом положении предприятия и его неплатежеспособности, зависимости предприятия от заемного капитала. Коэффициенты ликвидности не достигают нормативных значений, что говорит о не платежеспособности предприятия. Также на предприятии наблюдается замедление оборачиваемости активов, оборотных активов, заемного капитала, запасов и кредиторской задолженности, что оценивается отрицательно.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		61

2.3 Оценка эффективности работы с покупателями.

По словам известного психолога Семковой Марии Петровны, специалисты предлагают множество моделей для повышения качества обслуживания и степени удовлетворенности клиентуры товарами и услугами. Обычно просматриваются два аспекта.

Первый - необходимость точных спецификаций клиентов. Важно, чтобы предприятие знало и понимало особенности запросов клиентов, а также выгоды, которые они связывают с приобретаемыми товарами и услугами.

Второй аспект - организация производства, сервиса и технического обслуживания в полном соответствии со спецификациями потребителей. [32]

По словам коммерческого директора ООО «Регионснаб», Жданова Виталия Андреевича, предприятию надо поддерживать постоянную связь с клиентами и распространять полученную информацию по всем своим подразделениям, а затем использовать приобретенные знания для производства товаров и услуг более высокого качества с учетом запросов клиентуры.

В ООО «Регионснаб» базу для разработки постоянно действующей политики ориентации на клиента составляют три концептуально разные цели.

Во-первых, предприятие должно собирать информацию о клиентуре, чтобы понимать ее материальные потребности и систему ценностей и удовлетворять их в текущий момент и в будущем путем поставок соответствующих товаров и услуг. При этом следует охватывать и фактических, и потенциальных клиентов. Сбор информации - сложный процесс, опирающийся как на традиционные, так и нетрадиционные методы.

Во-вторых, предприятие должно снабжать информацией о клиентуре весь свой персонал и все подразделения, которые прямо или косвенно участвуют в удовлетворении ее потребностей. Цель здесь заключается в подготовке организации к превращению потребностей клиента в руководство к эффективным действиям. Важно, чтобы информация не использовалась только

как средство ознакомления отдельных подразделений с положением дел у клиента. Если, например, отдел продаж просто ставит в известность складской сектор о том, какую продукцию нужно отгружать, то вся система ориентации на клиента обречена на неудачу.

Напротив, подобная информация должна играть активную роль, служить базой для постановки таких задач, выполнение которых поможет предприятию улучшить показатели эффективности предприятия.

В-третьих, предприятию на основе данной информации необходимо вносить изменения в свои производственные программы, чтобы иметь возможность предоставлять клиенту новые виды товаров и услуг. В первую очередь предприятие должно повышать их качество, обеспечивая одновременно разработки новой продукции с использованием информации о запросах клиентуры.

Основными клиентами ООО «Регионснаб» являются строительно-монтажные предприятия и торгующие организации.

За последние два года клиентская база территориально значительно увеличилась. В настоящее время партнеры компании находятся в таких отдаленных от г. Красноярск городах, как Братск, Иркутск, Северо-Байкальск, Владивосток, Мирный, Норильск и другие отдаленные города. И многие предприятия нуждаются в товарном кредитовании.

У торгующей компании, как в любой другой предпринимательской деятельности, существуют риски: экономический, коммерческие, производственные, отраслевые и прочие. Так как у компании ООО «Регионснаб» нет собственной службы безопасности, чтобы проводить проверку потенциальных и действующих клиентов на стабильность и платежеспособность, она пользуется услугой факторинговой компании «Лайф».

Также ООО «Регионснаб», не может себе позволить длительный товарный кредит, потому что финансовые средства требуются в текущем времени на строительство собственной базы, площадью более 4000 кв. м.; на оплату за товар поставщику (чем больше отсрочка, тем меньше скидка у покупателя, в

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		63

некоторых случаях не выгодно приобретать с отсрочкой) и другие расходы предприятия. Поэтому «Регионснаб» сотрудничает с Факторинговой Компанией «Лайф», которая после проверки службой безопасности определенного клиента, может дать одобрение или отказ по финансированию этого клиента. Финансирование, это так называемый кредит, когда Покупатель приобретает у Поставщика товар с отсрочкой, далее оплата за товар производится на расчетный счет Фактора (Факторинговой Компании «Лайф») по истечении срока отсрочки по договору (14, 21, 30... дней). А в свою очередь, после подписания отгрузочных документов между Покупателем и Поставщиком, по истечении максимум двое суток ФК «Лайф» финансирует определенную поставку по Клиенту-покупателю - фирме-Продавцу. В таких случаях составляется в трех экземплярах договор и уведомления с информацией о переуступке товарного кредита (смотрите приложение).

Также существует проблема нехватки оборотных средств за счет «заморозки» товара на складе. Присутствует много товара, который был куплен 2-4 года тому назад. И очень медленно продается.

Для увеличения оборота продаж в компании ведется активная работа по поиску новых контрагентов. Менеджерами по продажам используются все возможные методы для поиска: интернет, ДубльГис, Газеты, выставки, журналы, рекомендации, командировки...

В целом, наверное как и в любой другой компании, занимающейся торговлей, особый акцент в работе идет на Отдел продаж. Так как в большей степени именно от этого отдела зависит работа с клиентами, развитие фирмы: планирование по оборотам, ориентировка в получении прибыли исходя из продаж, рост фирмы, занятость других сотрудников, работающих на предприятии и их заработная плата (особенно, когда есть привязка к выполнению плана, каких-либо нормативов, а не оклад).

Надо оценить работу руководства на предприятии. Они занимаются повышением квалификации своих сотрудников (это касается отделов: продаж,

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		64

логистики, закупа, кладовщиков-сборщиков). Сами руководители часто посещают курсы «для руководителей» с пользой для предприятия.

Помимо того, что коллектив ООО «Регионснаб» получает обучающую информацию от внешних факторов (тренинги, консалтинговые компании...), они еще ведут и внутренние обучения, которое называется «Книжный клуб».

В архиве предприятия представлена своя мини-библиотека, где представлено около 17 книг - тренингов, касаемо работы в продажах, маркетинге, психологии, управлении. Вся документация направлена на продуктивную работу с клиентами, уметь слушать и слышать клиента, уточнять его потребность, уметь работать с возражениями и прочую развивающую информацию. Каждый сотрудник может взять любую книгу домой, ознакомиться с содержанием и перенести какие-нибудь особые моменты на улучшение в рабочей обстановке. Также приветствуются внешние источники информации, помимо библиотеки предприятия: сайты, журналы, статьи.

«Книжный клуб» проходит каждый четверг, буквально один час после рабочего времени. Это мероприятие включает в себя беседы касаемо улучшения рабочей деятельности на предприятии, с покупателями, разбор нестандартных ситуаций, обмен опытом, общение о стратегических и тактических планах предприятия, обучение по техникам продаж и многие другие важные вопросы организации в целом. Что, в свою очередь, положительно сказывается на эффективности торгующего предприятия.

Также предприятие проявляет большой интерес к различным нововведениям по улучшению работы с покупателями, например в ООО «Регионснаб» все пользуются программой «Элма». Это программа, которая может эффективно спланировать любому сотруднику его рабочий день, при этом ничего не забыть (будут стоять все «напоминания»); дать задания другим сотрудникам со сроком точного завершения или изменения; руководящему звену проконтролировать правильность работы с клиентами, скорость и планирование своих сотрудников; четко спланировать этапы расширения ассортимента у действующего клиента и эффективность подхода работы с потенциальными

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						65
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

клиентами; и одно из главных свойств этой программы – ни одна информация не потеряется. Даже, если какое-то задание было выполнено месяц назад, а сотрудник ставивший задачу нашел ошибку в каких-либо действиях, то он может найти задачу через поиск и открыть заново, с комментариями, «А почему не сделано поручение?»»

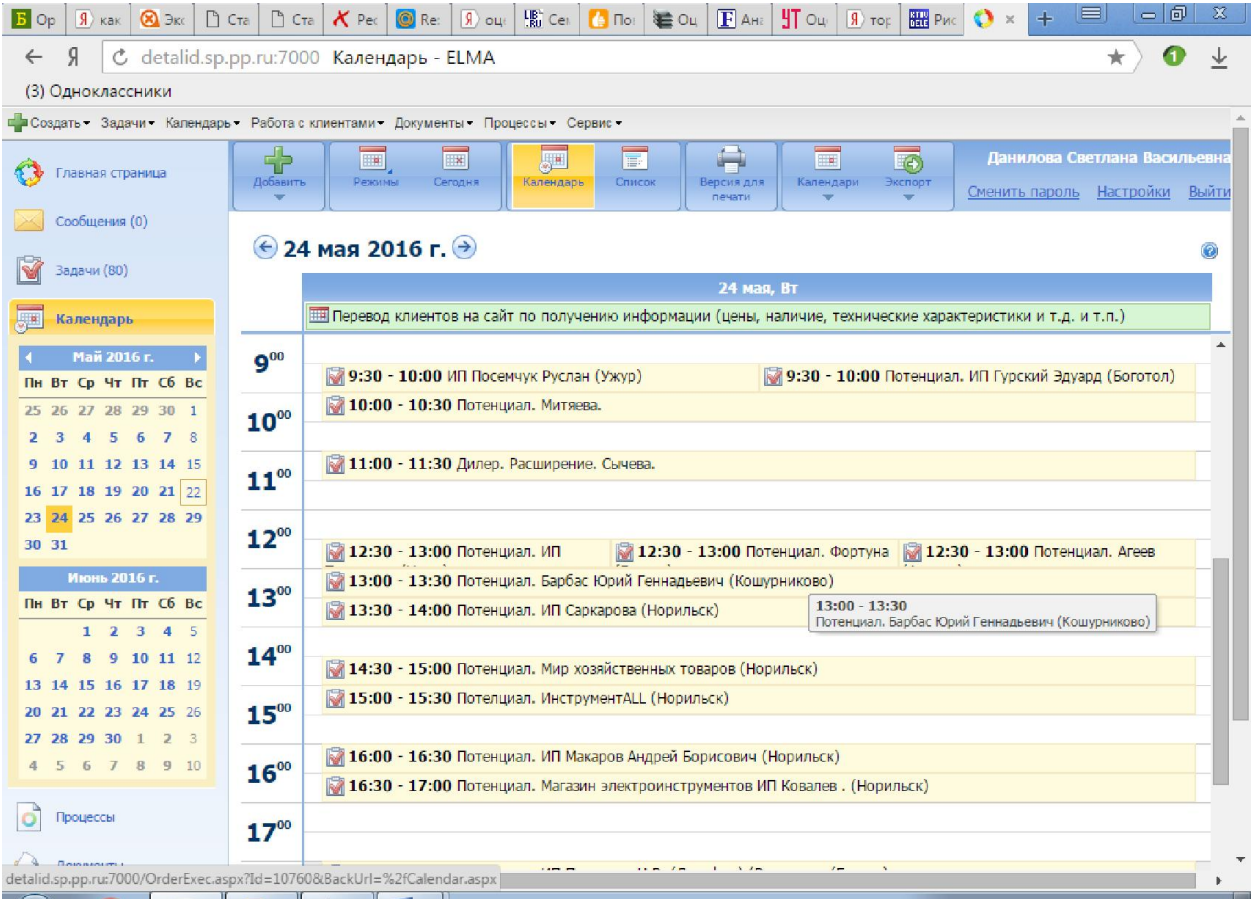


Рисунок 2.3 – Фрагмент задач на рабочий день менеджера в программе «Элма»

Руководство компании относится с большим вниманием ко всей деятельности в работе.

Например, для отдела продаж создано несколько отчетов, где можно проверить весь спектр работ проводимых сотрудниками. От поиска потенциальных клиентов и внесения в программу «Элма», до реальной отгрузки и контроля получения товара со всеми стадиями в продажах (установление контакта, сбора информации, презентации, возражения,...).

После чего берется анализ общей базы потенциальных клиентов и с какой долей потенциальных клиентов получился положительный результат, а сколько не сработало. Руководство ООО «Регионснаб» отчет по привлечению и удержанию клиентской базы называют «воронкой продаж». Совместно с отделом продаж проводится разбор определенных ситуаций, где не получается по каким-то причинам довести клиента до сделки, совместно ищут «слабые стороны» и придумываем, как эти «слабые стороны» перевести в «сильную позицию потенциальной фирмы-поставщика».

В отделе продаж очень интересно построена работа. За каждым сотрудником отдела продаж закреплено «свое» направление (север, юг, запад, восток или город). Эта иерархия четко прописана в программе «1С8:Торговля». В целом в этой программе на предприятии ООО «Регионснаб» очень много дописок под эффективную рабочую деятельность предприятия.

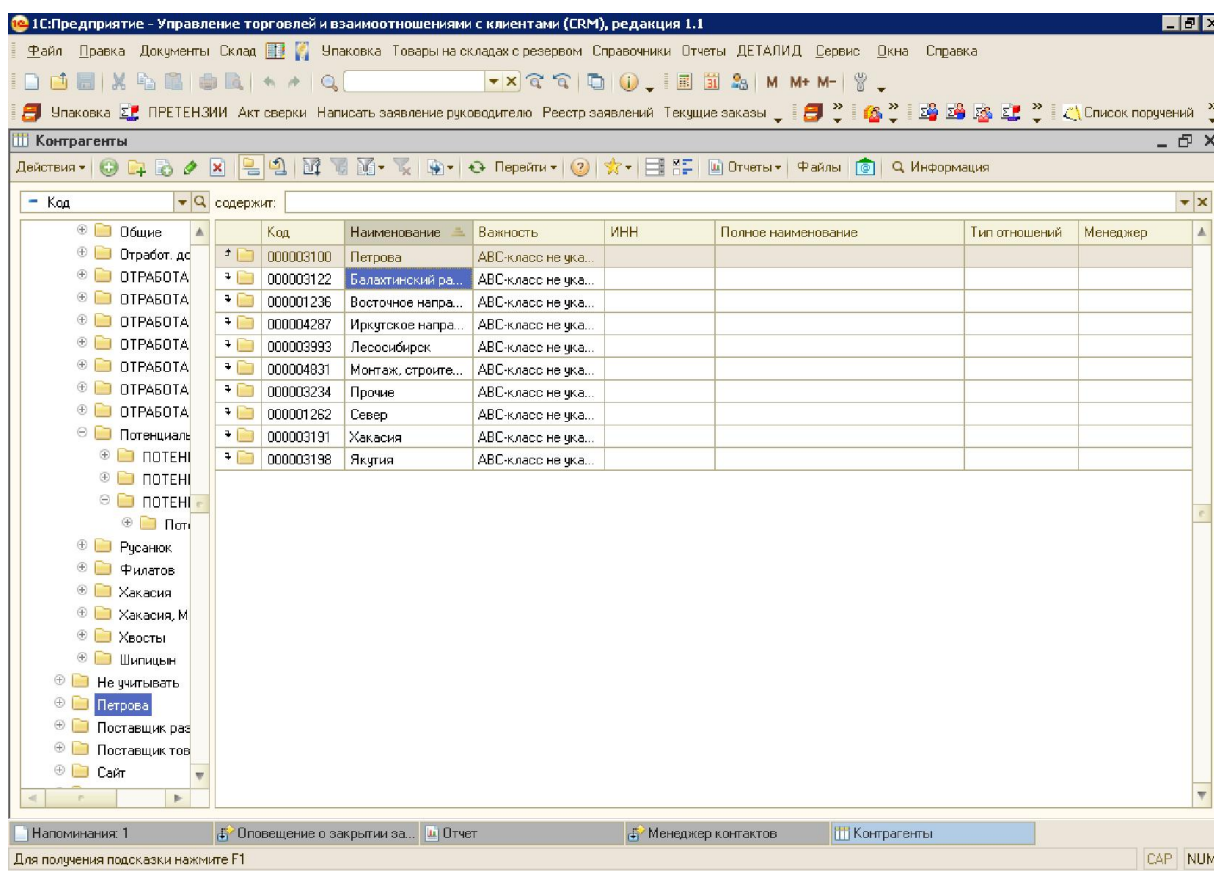


Рисунок 2.4 – Фрагмент иерархии направления, закрепленного за определенным менеджером в программе «1С8:Торговля»

Одна из важных дописок по эффективной работе с покупателями называется ЦУЗ (Центр управления заказами). Этот отчет выгружается ежедневно, в нем представлен список клиентской базы, у которых надо взять заявку по товару и которым на следующий день будет осуществлена доставка.

Для равномерной нагрузки работы всех отделов предприятия, экономии времени сотрудников, определенных затрат на предприятии и стабильной работе с клиентами (напоминания о заказе/доставке) расставлено районирование по сборам заказов (ЦУЗ) и по дням доставки.

Таблица 2.14 - Районирование по дням доставки в г. Красноярск на ООО «Регионснаб»

День доставки клиенту	Район
Понедельник	Советский/Северное шоссе/Солнечный
Вторник	Правый берег
Среда	Центральный/Советский
Четверг	Самовывоз
Пятница	Железнодорожный/Октябрьский

Возможно, в первые увидев дописку программы ЦУЗ, можно подумать, что это за красочная картина, в которой представлено много лишних колонок, но на самом деле эти колонки не лишние. Работа в продажах подразумевает не просто отписывать товар клиенту. Эта работа состоит из годового, квартального, ежемесячного, и пусть это будет не правильно сказано, но ежечасного планирования. Так как анализировать надо и ориентировочный оборот по клиенту за прошлые месяца; учитывать ассортимент, который он берет, а что можно еще предложить; планируется ли открытие новой торговой точки; коэффициент сезонности и многие другие факторы, влияющие на эффективную деятельность предприятия.

1С:Предприятие - Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM), редакция 1.1											
Файл Правка Документы Склад Упаковка Товары на складах с резервом Справочники Отчеты ДЕТАЛИД Сервис Окна Справка											
Упаковка ПРЕТЕНЗИИ Акт сверки Написать заявление руководителю Реестр заявлений Текущие заказы Списание поручений											
Планирование заказов для доставки: Планирование заказов для доставки ло0002124 от 23.05.2016 12:00:00											
Действия Перейти Реестр клиентов											
Номер: ло0002124 от: 23.05.2016 12:00:00 Менеджер: Данилова Светлана Васильевна											
Заказы											
Заполнить SMS рассылка Повторная рассылка Заполнить день доставки Отгрузка отработана A B C Новые Показать клиентов											
Динамика оборота на 22 апреля	Динамика оборота на 22 мая	Гидро-паро... Orpina	Крепеж строитель...	Метрический крепеж	Перфориро... крепеж	Расходный и ручной инструмент	Садовая техника	Силовая и строитель...	Стремянки Master (сварные)	Такелаж (грузовой крепеж)	Электрон...
-	-					-11,00	-75,00	1 020,00			-43,00
-	-										Пилон ЗПФ 000
-	-										Сибран 000
+	+		196,00	расш	8,00	расш				расш	Снабженец 000
-	-					расш	расш				СПЕЦМАШ 000
-	-										Сучков Алексей...
-	-		-14,00	-50,00	-37,00	-9,00				2 633,00	Толмачева Э.А. (ДМ)
-	-		-100,00	-100,00	-100,00	-100,00			-100,00	-100,00	Хозеев Сергей
Статистика											
- заказов по телефону -/- - не отправлен -											
- заказов по Интернет -/- - отправлен -											
- бланк заказа -/- - отказ -											
Для выполнения плана осталось выписать 105 накладных по 36 408 руб.											
Не зарегистрировано клиентов 0											
Открыть список											
Прогресс, %:											
Обработано заказов, %:											
OK Записать Закрыть											
Напоминания: 1 Оповещение о закрыт... Отчет Менеджер контактов Контрагенты Документы Планиров... Планирование зак...:00											
Для получения подсказки нажмите F1											
CAP NUM											

Рисунок 2.5 - Фрагмент отчета «Центр управления заказами» (ЦУЗ) с программы «1С8:Торговля»

На самом деле, в ЦУЗе эти колонки имеют достоверную информацию по работе каждого покупателя. В них как раз и представлена информация на сколько важен клиент для компании «Регионснаб». Будь-то это клиент группы:

- «А» - очень важные (среднемесячные обороты более 1000 т.р.),
- «В» - значимо важные(среднемесячные обороты более 300 т.р),
- «С» - важные(среднемесячные обороты более 100 т.р.)
- ABC – не определен - менее важные (среднемесячные обороты менее 10 т.р.).

Исходя из «важности» клиента идет и акцент на дальнейшую рабочую деятельность. Например, рассматриваются варианты, а есть ли возможность подтянуть партнера по оборотам с группы «С» до группы «В», или с «В» до

«А». Это происходит за счет динамики увеличения продаж по каждому покупателю и расширению ассортимента.

В отчете «центр управления заказами» есть очень важный смысл. А именно, покупателям не надо звонить и говорить, что настал их день заказа, делается все проще. Отправляется «Бланк заказа поставщика» (собранный номенклатура поставщика в программу Excel с остатками товара, ориентировочными поступлениями, скидкой клиента, информацией о задолженности контрагента) на электронную почту. А следом, буквально в два щелчка, с программы «1С» отправляется смс-оповещение на сотовый телефон контактного лица (который забит в программу 1С) со стороны покупателя с информацией, что сегодня Ваш день заказа, доставка будет, например, на следующий день.

Товарная группа	Марка	Наименование	Наличие на складе	Загрузка	Цена со скидкой	Ваш ЗАКАЗ	Ед. изм.	Сумма, руб.	Статус номен
37	Электроинструмент	Makita	Аккумуляторная дрель Li-Ion 10,8В, 2скор., 2х1,3А*ч	нет	1	8 258р.	шт	- р.	новая г
38	Электроинструмент	Makita	Аккумуляторный шуруповерт Li-Ion 10,8В, 1,3А*ч, 24Н/м	есть	0	5 861р.	шт	- р.	новая г
39	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная дрель-шуруповерт HAMMER Premium	есть	1	3 982р.	шт	- р.	новая г
40	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная дрель HAMMERFLEX ACD120GLi 12.0В	есть	1	2 697р.	шт	- р.	новая г
41	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная дрель-шуруповерт HAMMER ACD121	есть	1	1 850р.	шт	- р.	новая г
42	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная дрель-шуруповерт HAMMER ACD121	нет	1	2 760р.	шт	- р.	новая г
43	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная дрель-шуруповерт HAMMER ACD141	есть	1	3 005р.	шт	- р.	новая г
44	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная дрель-шуруповерт HAMMER ACD142	есть	1	3 325р.	шт	- р.	новая г
45	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная дрель-шуруповерт HAMMER ACD182	есть	1	3 596р.	шт	- р.	новая г
46	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная отвертка Hammer Flex ACD3.6LE с насадкой	нет	1	836р.	шт	- р.	новая г
47	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная ударная шуруповерт 12В 2А*ч 30 Н/м	есть	0	7 959р.	шт	- р.	новая г
48	Электроинструмент	Makita	Аккумуляторная ударная шуруповерт 14.4В, 2х1.3А*ч NiCd	есть	0	6 830р.	шт	- р.	новая г
49	Электроинструмент	Makita	Аккумуляторная ударная шуруповерт 14.4В, 2х2А*ч NiCd	есть	1	7 504р.	шт	- р.	новая г
50	Электроинструмент	Makita	Аккумуляторная шуруповерт 12В, 1,3 А*ч, 30 Н/м, 2+1	есть	4	6 950р.	шт	- р.	новая г
51	Электроинструмент	Hammer	Аккумуляторная шуруповерт HAMMER ACD122 12.0В 2х1.3А*ч	есть	1	2 848р.	шт	- р.	новая г

Рисунок 2.6 - Фрагмент «бланка заказа» для отправки клиенту.

					Лист
					70
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата	

ДП 080507.65 – 2016 ПЗ

После проведения анализа, выявлено, что заказы от покупателей принимаются и обрабатываются в разных видах. Встречаются телефонные (под диктовку), факсимильные, по электронной почте на бланке покупателя, но приветствуются и уже большая клиентская база переведена на «Бланки заказа поставщику». Удобство последних заключается в следующем, когда сотрудник компании-поставщика получает заказ, он в два щелчка кнопки мышки может сформировать заказ в программу «1С», товар резервируется. Что в свою очередь в разы сокращает трудоемкую работу набивания заказа в ручную.

Фактически выявлено, что не все клиенты делают заказы на «Бланке заказа». Большая доля клиентской базы любят отправлять заказы на своих бланках или диктовать по телефону. У партнеров компании «Регионснаб» скорее всего нет мотивации, им приятнее пообщаться с живым человеком по ту сторону телефонной линии, чем общаться с компьютером.

На предприятии «Регионснаб» менеджеры, консультанты, операторы в одном лице, поэтому существует нехватка временных ресурсов, чтобы деятельность менеджеров эффективно сказалась на деятельности предприятия. Так как много времени уходит на обработку заказов от покупателей.

Все же определенные дописные предложения на предприятии есть. Например, каждый день в компанию поступает много заявок, то можно кого-нибудь упустить и не отгрузить. Для этого применяется отчет «Текущие заказы».

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		71

1С:Предприятие - Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM), редакция 1.1

Файл Правка Таблица Документы Склад Упаковка Товары на складах с резервом Справочники Отчеты ДЕТАЛИД Сервис Окна Справка

Упаковка ПРЕТЕНЗИИ Акт сверки Написать заявление руководителю Регистр заявлений Текущие заказы Список поручений

Отчет

Сформировать

Менеджер: Данилова Показать Куратора ☐

Найти товар:

Текущие Заказы

№	Дата заявки	Номер документа	Товар с прихода	Контрагент	Сумма	Комментарий
1	18.05.2016	ТС000001857		Прудникова Елена Ивановна ИП (Т)	2 960,00	
2	19.05.2016	РС000001368		ДЕТАЛИ МАШИН ООО	21 973,41	Спецзаказ через сайт.
3	19.05.2016	ДМ000000970		Баденец Олег Гаврилович ИП	288 290,00	Для распределения
4	20.05.2016	ДМ000000994		Горохов Валерий Степанович ИП (ДМ)	51 260,00	
5	20.05.2016	ДМ000000971		Баденец Олег Гаврилович ИП	41 100,00	Для распределения

Товары с прихода

№	Дата заявки	Номер документа	Товар с прихода	Контрагент	Сумма	Комментарий
1	13.05.2016	РС000001363	20 мая 2016 г.	МетаВатт	250 690,00	Закрытая акция Макита
2	13.05.2016	РС000001365	20 мая 2016 г.	ДЕТАЛИ МАШИН ООО	212 770,00	Закрытая акция Макита
3	13.05.2016	ДМ000000873	20 мая 2016 г.	Сунцов А. В. (ДМ)	258 720,00	Закрытая акция Макита
4	16.05.2016	РС000001369	Получен	ДЕТАЛИ МАШИН ООО	47 490,63	Спецзаказ через сайт.
5	17.05.2016	ДМ000000899	27 мая 2016 г.	Леоненко В. Н. (Шарыпово) (ДМ)	1 890,00	№ 5493 detalid.com [s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию)
6	18.05.2016	ДМ000000952	20 мая 2016 г.	Егорова А.Е. ИП (ДМ) (БЕЗ ФАКСИМИЛЬНОЙ ПЕЧАТИ)	7 070,00	№ 5539 detalid.com [s1] Интернет-магазин (Сайт по умолчанию) № 5555 detalid.com [s1]

Напоминания: 1 Оповещения о закрытии з... Отчет Менеджер контактов Контрагенты Документы Планирование...

СAP NUM

Рисунок 2.7 – Отчет «Текущие заказы»

На предприятии ООО «Регионснаб» есть еще один оригинальный отчет, который называется «Ожидаемые поступления поставщиков». Благодаря этому отчету можно скоординировать рабочий день или неделю работникам склада (что и когда поступит, с каком количестве, какой вес...), транспортному отделу (когда и где забрать груз, за чей счет доставка...) и отделу продаж (ориентировка в приходах по номенклатуре товара, также можем точно ориентировать клиентов в поступлениях по каким-либо позициям, что является немаловажным фактором в партнерских отношениях (смотрите приложение «Ожидаемые поступления поставщиков»).

Как и во всех торгующих организациях, так в компании «Регионснаб» ведется учет по проверке, сбору дебиторской задолженности и соблюдения условий договора. Иногда бывает, что возникают проблемы с просрочками. Эта информация видна в отчете «Ведомость по покупателям».

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		72

1С:Предприятие - Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM), редакция 1.1

Файл Правка Таблица Документы Склад Упаковка Справочники Отчеты ДЕТАЛИД Сервис Окна Справка

Сборка Упаковка Справочники Отчеты ДЕТАЛИД Сервис Окна Справка

Предварительный просмотр

Отчет Дебиторка

Действия ?

Начало периода: 01.01.2014 Конец периода: 29.08.2014 ☐ Факторинг

Организация: Клас АБС:

Контрагент: Данилова, Петрова

Ведомость по покупателям на 29.08.2014

Организация	Покупатель	Кредитный документ	Дата отгрузки	Дата предупреждения	Дата оплаты (по договору)	Ф	СУ	Задолженность	
								Текущая	Просрочено
								Сумма (в руб.)	Срок (в днях)
ООО Компания "Деталид"									
Куменцова Инна Николаевна ИП (Лесосибирск), Основной договор №101 от 13.12.2010, глубина кредита: 0									
Контролер дебиторских: Александр 8-950-422-1672									
Реализация товаров и услуг КД000000504 от 13.08.2014 17:34:18			14.08.2014	14.08.2014	14.08.2014			20	15
ИТОГО:								20	
Регионаб ООО									
АВИА ООО, Договор поставки, глубина кредита: 0									
Контролер дебиторских:									
Реализация товаров и услуг Рс0000003042 от 26.08.2014 15:38:55			26.08.2014	26.08.2014	26.08.2014			22 310	1
ИТОГО:								22 310	
Антонова Е.А., Договор поставки № 36 от 03.12.2013г., глубина кредита: 0									
Контролер дебиторских:									
Реализация товаров и услуг Рс0000003023 от 26.08.2014 12:36:11			26.08.2014	26.08.2014	26.08.2014			62 390	3
ИТОГО:								62 390	
Баруля Альбина Александровна (Бородино), Договор поставки № 24 от 03.12.2013г., глубина кредита: 7									
Контролер дебиторских: Оксана 89232786171									
Реализация товаров и услуг Рс0000001475 от 27.05.2014 14:36:41			27.05.2014	31.05.2014	03.06.2014			270	87

Сформировать Закреть

Напоминания 1 Менеджер контактов Документы контрагентов Контрагенты Товары в резерв... Основная Документы Планирование... Отчет Дебиторка

Предварительный просмотр документа перед печатью

1С:Предприятие - ... 1С:Предприятие - У...

10:14 29.08.2014

Рисунок 2.8 - Ведомость по покупателям (дебиторская задолженность)

По таким проблемным клиентам проводят звонки непосредственно курирующий менеджер и, в зависимости от ситуации просит оплатит задолженность. Если же идет серьезное отклонение по просрочке в днях, то в зависимости от сложности проводится следующая работа:

- просрочка более 3 дней – звонок курирующего менеджера, уточнение по оплате в телефонном режиме;
- просрочка более 10 дней – просим подписанное гарантийное письмо с указанием даты оплаты долга или платежное поручение.
- просрочка более 20 дней - отправляем официальную претензию заказным письмом на компанию-дебитора, с указанием задолженности, уточнением оплаты или возврата товара, а также информацией о возможном обращении в суд.
- просрочка более 30 дней – обращение в Арбитражный суд края.

В целом руководство предприятия настроены на серьезный рост предприятия, они готовы рассматривать все возможные варианты развития и внедрения новых технологий для эффективной работы с покупателями и деятельности предприятия.

Анализ работы с покупателями на предприятии ООО «Регионснаб» показал заинтересованность отдела продаж в работе с потенциальной базой и действующими клиентами, тем более, что у некоторых сотрудников есть достаточное наличие навыков по привлечению и удержанию покупателей. Сотрудники предприятия четко знают свою клиентскую базу, которая интересна для предприятия – это ассортиментные клиенты группа «А» и «В». На предприятии существует и вторая, помимо «заморозки денег» на не ходовом ассортименте, и одна из главных проблем - у отдела катастрофически не хватает времени из-за ручной обработки заказов, малое количество покупателей работают через «Бланк заказа».

А для эффективной деятельности торгового предприятия важным элементом является работа по продаже клиентам полного ассортимента организации и

активное привлечение новых партнеров. Что в настоящее время является сложным процессом для отдела продаж из-за текущей работы.

Проанализировав деятельность предприятия можно сделать вывод о необходимости повышения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, снижению заемных средств и наращиванию собственного капитала, повышению деловой активности предприятия.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		75

3 Разработка мероприятий по улучшению показателей эффективности деятельности ООО «Регионснаб»

3.1 Совершенствование системы управления ассортиментом

На основании проведенного анализа для исследуемого торгового предприятия необходимо проведение мероприятий по совершенствованию системы управления товарным ассортиментом за счет расширения и обновления ассортимента инструмента, снижения запасов товара на складе и стимулирования продаж.

План мероприятий по совершенствованию системы управления товарным ассортиментом ООО «Регионснаб» представлен на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 - Мероприятия совершенствованию системы управления товарным ассортиментом предприятия ООО «Регионснаб»

Рассмотрим более подробно данные мероприятия.

1) На предприятии рекомендованы мероприятия по расширению ассортимента товара, пользующегося наибольшим спросом.

Целями торгового предприятия являются:

- увеличение прибыли предприятия;
- увеличение занимаемой предприятием доли рынка;
- удовлетворение спроса населения и предприятий в непродовольственных товарах.

Для выявления перспективности ассортиментной политики предприятия проведем анализ адекватности ассортимента продукции экономическим целям торгового предприятия с помощью ABC – анализа рыночных сегментов. Построим кривую концентрации Лоренца по доле в общем объеме продаж по каждой ассортиментной группе (рисунок 3.2). Для построения кривой используем данные структуры объемов продаж по ассортиментным группам товаров (таблица 3.1).

Таблица 3.1 - Структура объема продаж товаров на ООО «Регионснаб»

Ассортиментная группа	Среднегодовой объем продаж, тыс. руб.	Удельный вес, %
Шлифовальные машины	21931	20,12
Шурупо-, гайко- и винтоверты	1338,82	15,83
Дрели аккумуляторные	2544,18	10,57
Перфораторы	1793,3	11,56
Дрели-миксеры	845,7	8,84
Отбойные молотки	1348,4	6,95
Лобзики	1516,2	5,26
Пилы	1109,34	4,86
Рубанки	1109,34	5,03
Прочие	1109,34	10,98
Итого	109001	100

Как видно из таблицы 3.1 и рисунка 3.2 наименее привлекательны с точки зрения предприятия являются следующие ассортиментные группы: пилы, лобзики, рубанки, отбойные молотки. Исключить эти группы из ассортимента

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		77

предприятия нереально, т.к. снизится ассортимент предприятия, что отразится на снижении общей выручки от продаж. Еще одним фактором в пользу сохранения ассортимента является полное покрытие затрат на продажу этих товаров.

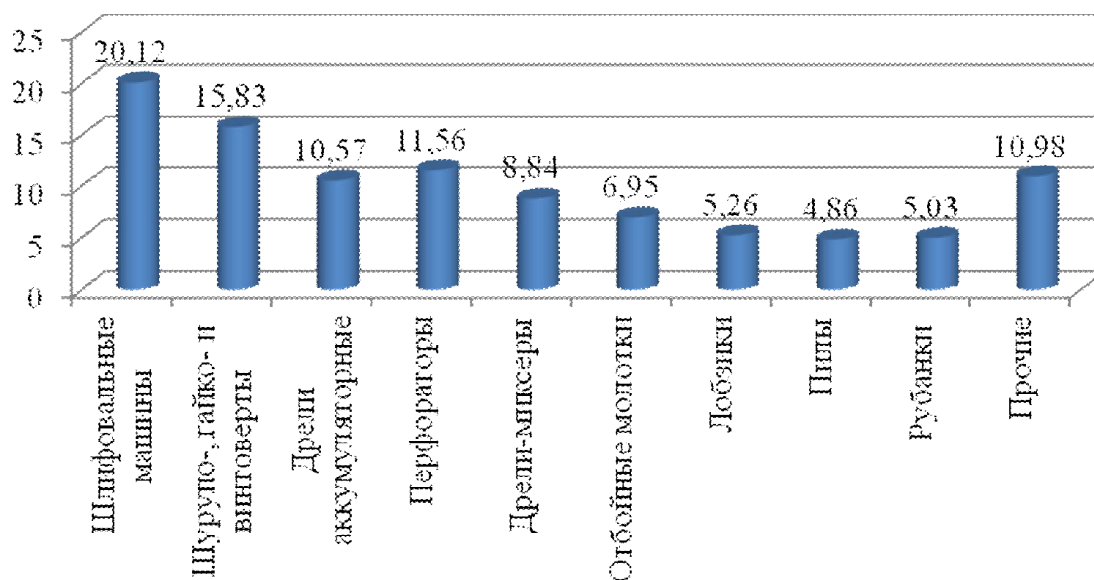


Рисунок 3.2 - ABC - анализ товарного ассортимента предприятия, %

Основной рост выручки от продаж предприятие получает по наиболее привлекательным ассортиментным группам ручного электроинструмента пользующегося наибольшим спросом у покупателей.

Расширение ассортимента товаров предприятия рекомендуется проводить по наиболее привлекательным ассортиментным группам, пользующимся высоким спросом у покупателей – шлифовальные машины, шурупо-, гайко- и винтоверты и перфораторы. Расширение ассортимента планируется за счет увеличения ассортимента ручного электроинструмента.

Общий рост продаж от расширения ассортимента ручного электроинструмента определен на основе экспертных оценок и ожидается на уровне 10%. Планируемый рост продаж по ассортиментным группам ручного электроинструмента представлен в таблице 3.2.

Как видно из таблицы объем продаж вырастет на 5178,6 тыс. руб.,

повысится товарный ассортимент предприятия и скорость обновления товарного ассортимента.

Таблица 3.2 - Прогнозируемый рост продаж по ассортиментным группам ручного электроинструмента на 2016 год, тыс. руб.

Ассортиментная группа	2015 год	Прогноз	Изменение, +/-
Шлифовальные машины	21931	24124,1	2193,1
Шурупо-, гайко- и винтоверты	17255	18980,3	1725,5
Дрели аккумуляторные	11521	11521,4	-
Перфораторы	12601	13860,6	1260,1
Дрели-миксеры	9636	9636	-
Отбойные молотки	7576	7576	-
Лобзики	5733	5733	-
Пилы	5297	5297	-
Рубанки	5483	5483	-
Прочие	11968	11968	-
Итого:	109001	114179,6	5178,6

Учитывая сегодняшнюю ситуацию на рынке ручного электроинструмента необходимо развивать прогнозирование состояния рынка, перспектив развития спроса, товарного предложения, на основе достоверной информации, чтобы правильно формировать товарный ассортимент. Расширение рынка сбыта позволит предприятию увеличить прибыль за счет роста реализации, что отразится на повышении эффективности работы предприятия и увеличении его финансовых результатов.

2) На предприятии рекомендованы мероприятия по проведению распродаж ручного электроинструмента со скидками, введению дисконтных карт.

Для исследуемого предприятия для оптимизации товарного ассортимента приемлемой альтернативой является стимулирование сбыта, за счет проведения различных акций, скидок, а также может быть внедрена гибкая система цен, то

есть предложение ассортимента на различные группы ручного электроинструмента по приемлемым ценам.

На предприятии необходимо проводить мероприятия, стимулирующие спрос на ручной электроинструмент. Для этого предлагается применять следующие средства стимулирования спроса:

– распродажа – это предложение товара по цене ниже обычной. Сезонные распродажи устаиваются в конце сезона, с их помощью освобождаются склады для поступления новых партий товара. Как показывает практика проведение такого рода распродаж приносит значительные результаты, так как в процессе распродаж уходит значительно много залежавшегося товара;

– введение дисконтных карт, по которым постоянные покупатели смогут получить скидку. На предприятии предлагаются скидки, которые будут выдаваться при покупке товара от 2 до 5% (накопительные).

Все выше перечисленные мероприятия как правило требуют определенных затрат. Но как показывает практика проведение таких мероприятий весьма выгодно для предприятия, так как их результат приносит значительную прибыль. Окупаемость затраченных средств на эти мероприятия превышает в 2-3 раза.

В настоящее время покупатели очень чутко реагируют на все элементы торгового процесса. Подавляющее большинство из двух одинаковых предприятий с одинаковыми ценами и ассортиментом выберут тот, в котором ему предоставят больше дополнительных услуг. Необходимо учесть, что все дополнительные услуги влекут за собой дополнительные затраты.

3) Также на предприятии рекомендовано проведение рекламной кампании ручного электроинструмента.

Наиболее рациональным методом увеличения товарооборота анализируемого торгового предприятия и привлечения новых покупателей по нашему мнению, является также проведение рекламной кампании. В настоящее время ни одно коммерческое предприятие не может успешно вести дела без

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		80

рекламы в том или ином виде. Не зря говорят, что реклама – «двигатель торговли».

Предприятию необходимо привлекать новых потребителей для роста объемов продаж. Для этого необходимо подать рекламные объявления в газету «Шанс» и телекомпанию «СТС-Прима». «Текст объявления может быть следующим: «Большой выбор электроинструмента! Высокое качество и доступные цены!». Сила рекламного воздействия зависит от того, как часто повторяется информация, т.е. информацию необходимо преподносить несколько раз. Предположим, что объявление будет подаваться два раза в месяц в течении квартала.

Для ликвидации негативных моментов, выявленных в процессе анализа деятельности предприятия, руководству рекомендованы мероприятия по повышению эффективности использования товарных запасов и улучшению товарного ассортимента. Для осуществления данных мероприятий необходимо:

- осуществлять закупку товаров на базе результатов маркетинговых исследований рынка ручного электроинструмента и спроса на нем;
- уделять серьезное внимание качеству поставляемых товаров. Здесь необходимо определить тенденцию к замене дешевых некачественных товаров (китайского производства) на тоже достаточно недорогие, но отечественные товары. Опрос покупателей показывает, что востребованность таких товаров имеется;
- выявлять неходовые товары в ходе периодически проводимых инвентаризаций и изучать возможности сокращения по ним торговой надбавки;
- осуществлять целенаправленную рекламу через средства массовой информации.

Учитывая сегодняшнюю ситуацию на рынке ручного электроинструмента необходимо, развивать прогнозирование состояния рынка города Красноярска перспектив развития спроса, товарного предложения, на основе достоверной информации, чтобы правильно формировать товарный ассортимент и повышать конкурентоспособность предприятия.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		81

Результаты реализации мероприятий по совершенствованию системы управления товарным ассортиментом представлены на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 - Результаты реализации мероприятий по совершенствованию системы управления товарным ассортиментом ООО «Регионснаб»

Увеличение ассортимента товара, пользующегося наибольшим спросом за счет расширения ассортимента ручного электроинструмента позволит увеличить выручку от продажи ручного электроинструмента, расширить предлагаемый ассортимент и увеличить финансовые результаты предприятия.

Также на предприятии предложено стимулирование сбыта товаров, за счет проведения распродаж с хорошими скидками и введение дисконтных карт, что позволит реализовать товары, пользующиеся низким спросом, а также отразится на увеличении продаж ручного электроинструмента.

Проведение рекламной кампании на предприятии повысит узнаваемость предприятия, создаст положительный имидж и позволит привлечь новых покупателей.

3.2 Мероприятия по совершенствованию организации труда

Проанализировав эффективность использования персонала в ООО «Регионснаб» выяснилось, что предприятие не достаточно строго подходит к требованию кандидатов при устройстве на работу. В результате чего появляется текучесть кадров. Также на предприятии существует неудовлетворенность работниками заработной платой.

Также для снижения рабочего времени отдела продаж необходима доработка сайта предприятия.

В связи с этим на предприятии предлагаются следующие мероприятия по совершенствованию организации труда (рисунок 3.4).

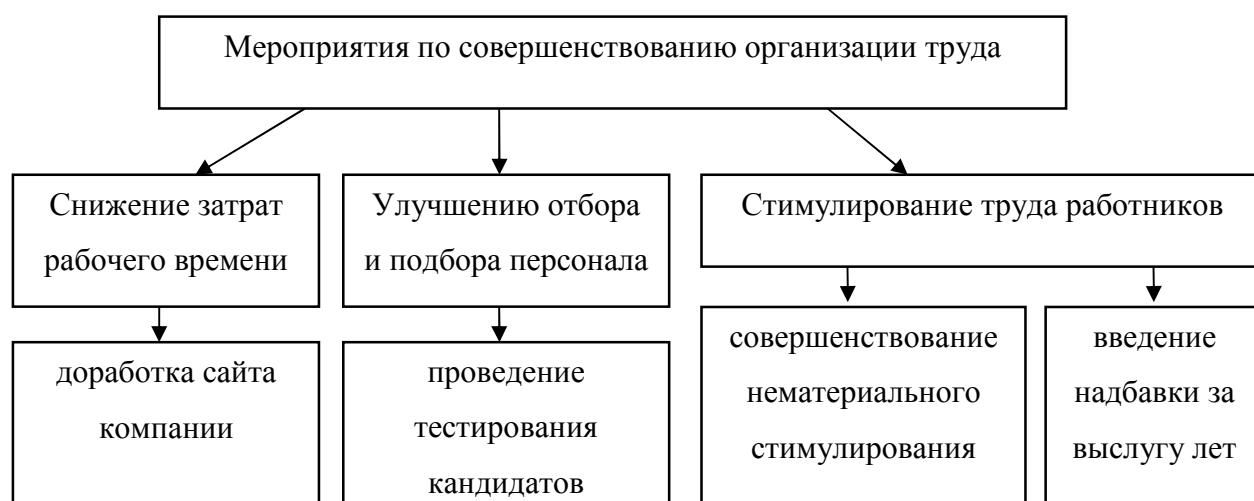


Рисунок 3.4 - Мероприятия по совершенствованию организации труда на ООО «Регионснаб»

Рассмотрим данные мероприятия более подробно.

1) Мероприятия по доработке сайта компании.

Для высвобождения рабочего времени отдела продаж можно предложить дописать сайт предприятия www.detalid.com, чтобы у клиентов помимо составления заказов, ознакомления с техническими характеристиками и фотографией выбираемого товара, была возможность получать

дополнительную мотивацию в дополнительной скидке.

Также необходимо спрограммировать выгрузку составления заказов с сайта в программу 1С. После чего у отдела продаж будет больше времени заниматься активными продажами (потенциал и расширение ассортимента у действующих клиентов), что в свою очередь, положительно повлияет на эффективность деятельности предприятия.

2) Мероприятия по отбору и подбору персонала.

Рекомендовано проведение тестирования кандидатов. Тестирование поможет более точно определить состояние кандидата с точки зрения его соответствия требованиям, предъявляемым к вакантной должности, а также потенциала развития.

Предлагаем для отбора кандидатов использовать следующие тесты:

- «тесты на профессиональную пригодность» - должны показать сколько эффективно кандидат сможет выполнять конкретную работу (демонстрация умения работать на компьютере, демонстрация способностей путем устных сообщений, письменных работ и др.);

- тесты по проверке интеллекта, позволяют выявить уровень владения логикой и аргументацией, умение говорить и способность принимать решения;

- тесты на эрудицию, позволяют определить объем информации, которым кандидат располагает о каком-нибудь предмете. Например, включены вопросы по информатике, арифметике, стандартный набор слов и так далее;

- тесты для характеристики личности - это попытки оценить врожденные способности, личностные качества и темперамент человека;

- тесты на честность позволяют оценить степень добросовестности кандидата, выявить систему его этических ценностей и умение вести себя в ответственных ситуациях.

Преимущества тестирования состоит в возможности оценки состояния кандидата с учетом особенностей организации и будущей должности.

Претендентов на руководящую должность целесообразно пропускать через более серьезную программу отбора с использованием «деловых игр»,

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		84

«групповых обсуждений», конкурсов и т.д.

Предлагается отбор персонала на предприятии проводить в несколько этапов:

1 Предварительный отбор (по документам). Этот этап состоит из следующих методов:

- анкетирование;
- тестирование или испытание;

2 Собеседование с сотрудником службы управления;

3 Собеседование с непосредственным начальником;

4 Выбор кандидата и предложение.

Таким образом, мы исключаем из процесса отбора персонала руководство предприятия, предоставляя эти функции кадровому работнику.

3) Предложения по совершенствованию нематериального стимулирования.

Большая часть персонала высказала свое мнение по поводу проведения спортивно-оздоровительных мероприятий. Чтобы простимулировать повышение производительности и результативности труда, повышение уровня дисциплины работников можно ввести ежемесячное премирование лучших работников абонементами на посещение бассейна или фитнес-клуба.

В конце месяца с каждого отдела выбирается лучший работник и премируется. Это улучшит состояние здоровья работников, а неформальное общение улучшит психологический климат в коллективе.

4) Рекомендация по введению надбавки за выслугу лет.

Предлагаем ввести не существующую пока на предприятии надбавку за выслугу лет, от которой также будет зависеть размер заработной платы работников, что тоже понизит существующую в организации текучесть персонала.

Продолжительная безупречная работа является формой активности, которая должна поощряться, так как подобная работа под силу не всем работающим. Принцип установления надбавки за выслугу лет заключается в

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		85

том, что при достижении определенного уровня или непрерывного стажа работы размер надбавки увеличивается с течением времени.

Целесообразно установить определенный период работы, который должен поощряться. Рекомендуется установить периодичность выплаты надбавки ежеквартально. Основным документом для определения выслуги лет, дающей право на получение надбавки за выслугу лет, должна являться трудовая книжка.

Стаж работы должен исчисляться из всего времени, проработанного в Обществе непрерывно. В рамках такого порядка рекомендуется принять шкалу, по которой будет выплачиваться надбавка (таблица 3.3).

Таблица 3.3 - Шкала надбавок за выслугу лет

Стаж работы	Размер надбавки к квартальной тарифной ставке (должностному окладу)
менее 1 года	Не начисляется
1-3 лет	10 %
4-5 лет	15 %
6-10 лет	20 %
11-15 лет	25 %
свыше 15	30%

Надбавка за выслугу лет будет служить дополнительным стимулированием для сотрудников организации работать на данном предприятии. С применением надбавки за выслугу лет работники реже будут прибегать к поиску новой работы, где выше размер заработной платы, что значительно снизит существующую в Обществе текучесть персонала.

3.3 Расчет показателей эффективности внедрения предлагаемых мероприятий

Экономическая оценка эффективности предложенных мероприятий является одной из ключевых в процессе принятия решения о внедрении мероприятий и обусловлена прежде всего пониманием предприятия, специфики его деятельности.

Предприятие для совершенствования товарного ассортимента использует горизонтальный вид товарной политики – расширение ассортимента уже предлагаемых товаров, пользующихся наибольшим спросом и рассчитанных на сформировавшийся круг покупателей.

Расширение ассортимента товаров предприятия рекомендовано проводить по наиболее привлекательным ассортиментным группам, пользующимся высоким спросом у покупателей. Общий планируемый рост продаж по ассортиментным группам ручного электроинструмента представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Общий рост продаж ручного электроинструмента на 2016 год, тыс. руб.

Ассортиментная группа	2015 год	Прогноз	Изменение, +/-	Темп роста, %
Всего продажи по всем ассортиментным группам	109001	114179,6	5178,6	104,75
в том числе:				
Шлифовальные машины	21931	24124,1	2193,1	110,00
Шурупо-, гайко- и винтоверты	17255	18980,3	1725,5	110,00
Перфораторы	12601	13860,6	1260,1	110,00

Как видно из таблицы объем продаж вырастет на 5178,6 тыс. руб., повысится товарный ассортимент предприятия.

Рассмотрим затраты на реализацию мероприятий на предприятии по совершенствованию товарного ассортимента:

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		87

1) Для осуществления мероприятий по расширению ассортимента товаров необходимо вложение средств на закупку товара в размере 80% от увеличения объема продаж:

$$5178,6 \text{ тыс. руб.} * 80\% = 4142,88 \text{ тыс. руб.}$$

Данное мероприятие будет осуществляться в рамках основной деятельности торгового предприятия и его выполнение входит в рамки должностных инструкций торгового персонала, в соответствии с этим дополнительных затрат на осуществление данных мероприятий не предусмотрено.

Доставка товара осуществляется поставщиками в рамках заключенных договоров.

2) Для осуществления мероприятий по проведению распродаж и введению дисконтных карт необходимо предусмотреть затраты на выпуск дисконтных карт. Первоначальный выпуск дисконтных карт планируется в размере 1000 штук, на их выпуск заключен договор с ООО «Рим», расположенным по адресу г. Красноярск, ул. Вавилова д. 1, стр. 51. Расходы на выпуск дисконтных карт составят:

- разработка дизайна дисконтной карты – 4000 рублей;

- выпуск дисконтных карт:

$$1000 \text{ шт.} * 100 \text{ руб.} = 10000 \text{ руб.}$$

Выпуск дисконтных карт будет осуществляться ООО «Рим» по договору заключенному с предприятием. Дисконтные карты будут распространяться в течении трех месяцев среди покупателей предприятия. Дисконтные карты будут выдаваться покупателям бесплатно при покупке товара на сумму 100 000 рублей и более.

При предъявлении чека на покупку руководитель отдела продаж выписывает покупателю дисконтную карту.

Проведение распродаж планируется по окончании каждого сезона (ежеквартально), скидки будут предоставляться на отдельные товары, пользующиеся более низким спросом. Организация распродаж возлагается на

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		88

торговый персонал, проведение распродаж входит в их трудовые обязанности и предусмотрено их должностными инструкциями.

3) Также на предприятии рекомендовано проведение рекламной кампании.

Рекламная стратегия предприятия – увеличение покупателей ручного электроинструмента, формирование группы постоянных клиентов и повышение качества их обслуживания.

В результате анкетирования покупателей предприятия выявлена целевая группа покупателей предприятия – это мужчины 20-50 лет.

В связи с этим производился выбор и обоснование средств распространения рекламы рекламной кампании основываясь на функциональную эффективность каналов коммуникации с точки зрения их воздействия на целевую аудиторию торгового предприятия и размер бюджета рекламной кампании. В результате рекламное обращение будет распространяться через следующие каналы: газета «Шанс» и телекомпания «СТС-Прима», так как их воздействие полностью охватывает целевую аудиторию предприятия.

Объявление будет подаваться два раза в месяц в течение квартала.

Всего затраты на проведение рекламной кампании составят:

- Телеканал «СТС-Прима». Размещение баннера графического (в цвете) в бегущей строке. Частота выхода: с 1.03.2016 по 30.05.2016, каждую вторую субботу. Всего выходов - 6 раз. Стоимость 1600 руб. за размещение баннера на сутки. Стоимость размещения за 3 месяца - 9600 руб. Производство цветного видеобаннера с логотипом – 2000 рублей.

- Печать: рекламно-информационный еженедельник «Шанс». Размещение 30 слов в строчной рекламе в каждом номере с 01.03.2016 по 30.05.2016 года. Стоимость 40 руб. за слово. Всего выходов - 6 раз. Стоимость размещения - 7200 руб.

Расчет затрат на реализацию мероприятий по совершенствованию товарного ассортимента на 2016 год представлен в таблице 3.5.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		89

Таблица 3.5 – Расчет затрат на реализацию мероприятий по управлению ассортиментом предприятия на 2016 год

Статья затрат	Сумма затрат, тыс. руб.
Расходы на закупку товара	4142,88
Разработка дизайна дисконтной карты	4
Выпуск дисконтных карт	10
Размещение баннера графического (в цвете) в бегущей строке СТС-Прима	9,6
Производство цветного видеобаннера с логотипом	2
Размещение рекламы в еженедельнике «Шанс»	7,2
Итого затрат	4175,68

Затраты на реализацию мероприятий по совершенствованию товарного ассортимента составят 4175,68 тыс. руб. в год. В 2016 году за счет расширения ассортимента ожидается повышение выручки от продаж на 5178,6 тыс. руб.

Также рассмотрим затраты на реализацию мероприятий по совершенствованию организации труда на ООО «Регионснаб».

Для осуществления мероприятий по совершенствованию системы стимулирования труда работников необходимо предусмотреть увеличение затрат на оплату труда за счет введения надбавки за выслугу лет. Данные затраты предусматриваются в размере 5% от фонда оплаты труда:

$$2706 \text{ тыс. руб.} \cdot 5\% = 135,3 \text{ тыс. руб.}$$

Также необходимо предусмотреть затраты на абонементы для посещения бассейна или фитнес-клуба, средняя цена абонемента составляет 2500 руб. в месяц. Планируется премирование 4 работников каждый месяц.

$$2,5 \text{ тыс. руб.} \cdot 4 \text{ чел.} = 10 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на доработку сайта предприятия составят 50 тыс. руб.

Расчет затрат на реализацию мероприятий на 2016 год представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет затрат на реализацию мероприятий по совершенствованию организации труда на 2016 год

Статья затрат	Сумма затрат, тыс. руб.
Надбавки за выслугу лет	135,3
Абонементы для посещения бассейна или фитнес-клуба	10
Доработка сайта предприятия	50
Итого затрат	195,3

Затраты на реализацию мероприятий по совершенствованию организации труда составят 195,3 тыс. руб.

Изменение финансовых результатов предприятия в 2016 году представлено в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Изменение финансовых результатов предприятия, тыс. руб.

Название показателя	2015 год	Прогноз на 2016 год	Изменение, +/-	Темп роста, %
Выручка от продаж	109001	114179,6	5178,6	104,75
Себестоимость товаров	106917	111288	4371	104,09
Валовая прибыль	2084	2891,6	807,6	138,75
Прибыль от продаж	2084	2891,6	807,6	138,75
Проценты к уплате	1350	1350	-	100,00
Прочие расходы	432	432	-	100,00
Прибыль до налогообложения	302	1109,6	807,6	367,42
Налог на доходы	112	222	110	198,21
Чистая прибыль	190	887,6	697,6	467,16

Выручка от продажи товаров увеличилась на 4,75% за счет расширения ассортимента товаров. Рост себестоимости товаров увеличился на 4371 тыс. руб. или 4,09% за счет роста затрат на закупку электроинструмента, рекламу, затрат на доработку сайта и стимулирование персонала.

Прибыль до налогообложения увеличится на 807,6 тыс. руб. Увеличение чистой прибыли в 2016 году составит 697,6 тыс. руб., что показывает увеличение эффективности деятельности предприятия.

Предложенные мероприятия позволят на предприятии увеличить финансовые результаты за счет расширения ассортимента и повышения сбыта товаров.

В данной главе предложены мероприятия по совершенствованию товарного ассортимента и повышению эффективности деятельности предприятия: расширение товарного ассортимента по товарным группам, пользующимся наибольшим спросом; стимулирование продажи электроинструмента, пользующейся низким спросом за счет проведения распродаж со скидками, введение дисконтных карт; проведение рекламной кампании товаров.

Оценка эффективности мероприятий показала, что в результате их реализации увеличатся финансовые результаты предприятия за счет увеличения объема продаж электроинструмента и использования стимулирования его продаж.

Рост финансовых результатов отразится на повышении эффективности деятельности предприятия и улучшении его финансового состояния.

Также данные мероприятия позволят сократить рабочее время отдела продаж, улучшить отбор персонала, повысить заинтересованность работников в работе на данном предприятии и отразится на росте результатов труда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе работы рассмотрено исследование факторов и методов, влияющих на уровень эффективности предприятия.

Во второй главе работы проанализирована эффективность деятельности ООО «Регионснаб».

Из анализа эффективности деятельности предприятия можно сделать выводы о неустойчивом финансовом положении предприятия и его неплатежеспособности, зависимости предприятия от заемного капитала. Коэффициенты ликвидности не достигают нормативных значений, что говорит о не платежеспособности предприятия. Также на предприятии наблюдается замедление оборачиваемости активов, оборотных активов, заемного капитала, запасов и кредиторской задолженности, что оценивается отрицательно.

Проанализировав деятельность предприятия можно сделать вывод о необходимости повышения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, снижению заемных средств и наращиванию собственного капитала, повышению деловой активности предприятия.

Исходя из анализа эффективности работы с покупателями предприятия, можно сказать, что эта компания не является лидером в сегменте оптовых продаж электроинструмента, крепежа и строительного оборудования. В результате проведенного анализа на предприятии необходимо пересмотреть ассортимент предприятия, т.к. на складе ООО «Регионснаб» «заморожено» много финансовых средств. Также необходимо проведение мероприятий по организации труда.

Для совершенствования товарного ассортимента и повышения эффективности деятельности предприятия были предложены следующие мероприятия: расширение товарного ассортимента по товарным группам, пользующимся наибольшим спросом; стимулирование продажи электроинструмента, пользующейся низким спросом за счет проведения распродаж со скидками, введение дисконтных карт; проведение рекламной

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
						93
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

кампании товаров.

Увеличение ассортимента товара, пользующегося наибольшим спросом позволит увеличить выручку от продажи электроинструмента, расширить предлагаемый ассортимент и увеличить финансовые результаты предприятия.

Также на предприятии предложено стимулирование сбыта товаров, за счет проведения распродаж с хорошими скидками и введение дисконтных карт, что позволит реализовать залежалые товары, а также отразится на увеличении продаж.

Проведение рекламной компании на предприятии повысит узнаваемость предприятия, создаст положительный имидж и позволит привлечь новых покупателей.

Также рекомендованы мероприятия по совершенствованию организации труда. Для высвобождения рабочего времени отдела продаж предложена доработка сайта предприятия. Предложены мероприятия по улучшению отбора персонала, введению нематериального стимулирования работников и введению надбавки за выслугу лет.

Предложенные мероприятия позволят на предприятии увеличить финансовые результаты за счет расширения ассортимента и повышения сбыта товаров, а также отразятся на повышении эффективности деятельности предприятия и улучшении его финансового состояния.

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		94

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Фурсов, С. В. Анализ состояния промышленного производства России на современном этапе / С. В. Фурсов // Молодой ученый. - 2014. - №5. - С. 332-335.
2. Современное состояние и проблемы развития отечественного машиностроения [Электронный ресурс]: Агентство ПРОАтом. Режим доступа: <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=4639>
3. Нератов, Д. Праздник элитной отрасли / Д. Нератов // Союзное государство. – 2014 - №44 – С.6
4. Шаронина, Л. В. Состояние и проблемы отрасли по производству машин и оборудования / Л. В. Шаронина // Вестник таганрогского института экономики и управления. – 2014 - №1 – с. 12-15
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] : Гарант – информационно правовой портал. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12190489/>
6. Абрютин, М.С. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний/ М.С.Абрютин - Финансовый менеджмент, 2011. – 136 с.;
7. Алексеева, А.И. Оценка финансового потенциала организации/А.И.Алексеева – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 672 с.;
8. Анищенко, Ю.А. Управление финансовым потенциалом предприятия/ Ю.А. Анищенко – Москва, 2012. – 413 с.;
9. Астахов, В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством/ В.П.Астахов – Москва, 2010. – 85 с.;
10. Астринский, Д. Экономический анализ финансового положения предприятия/ Д. Астринский // Экономист. - 2011. - №12. - С.34-39.;
11. Банчева, А.Г. Управление финансовым потенциалом организации/ А.Г.Банчева – Москва, 2010. – 213 с.;

12. Бланк, И.А. Управление активами/ И.А. Бланк – Киев: Ника-Центр, 2010. – 720 с.;

13. Нифаева, О.В. Методика оценки влияния эффективности использования основных производственных фондов на финансовые результаты деятельности предприятия / Нифаева О.В. // Финансовый менеджмент, 2011. - № 5.

14. Марченко, И.С. Оценка эффективности бизнес-процессов предприятия/Методы менеджмента качества, 2013. - № 9

15. Волкова, М. В. Использование экономической добавленной стоимости для оценки эффективности деятельности и реконструкции первичного звена предприятия / М. В. Волкова, Т. И. Волкова // Известия вузов. Машиностроение, 2014. - № 10.

16. <http://www.2brigadira.ru/>

17. <http://www.detalid.com/>

18. <http://www.kras.saturn.net/>

19. www.kumtigey.ru

20. <http://re-port.ru/>

21. <http://www.indexbox.ru/>

22. <http://www.lit-tools.ru/>

23. <http://www.arrows.ru/>

24. <http://www.abrazive.ru/>

25. <http://www.postavshhiki.ru/katalog-postavshchikov/40-krepezh>

26. Журнал «Металлоснабжение и сбыт», статья, выпуск №2 2016г.

27. Электронный журнал <http://expert.ru/ural/2015/40/gajki-zakruchivayutsya/>

28. <http://minstroy.krskstate.ru/>

29. <http://краспро.рф/>

30. <http://kadastr.krsn.ru/>

31. <http://www.m-economy.ru/> статья, электронный журнал «Проблемы современной экономики»

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		96

32. http://samlib.ru/s/semkowa_m_p/ Семкова Мария Петровна, статья, 06/10/2014г.
33. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 638 с.
34. Семенихина В.А., Крючков С.А. Экономическая теория: макроэкономика: Учеб. пособие - Новосибирск: НГАСУ, 2013. - 136 с.
35. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / [А.И. Алексеева и др.]. - Москва: КноРус, 2013. 687 с.
36. Соколова Л. В. Адаптация предприятий к условиям рынка / Л. В. Соколова. – Харьков: ФОРТ, 2010. – 89 с.
37. Сергеев И. В. Экономика предприятия: Учебное пособие / И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 168с.
38. Романовский, М.В. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / М.В. Романовский. – СПб.: Питер, 2013. – 592 с.
39. Радионов, А.Р. Финансы предприятия: оптимизация, методы, стимулы. // Финансовый бизнес. - 2010. - №4. - с.25-31.
40. Родионова, В.М. Финансы: учебник / В.М. Родионова. - М.: Финансы и статистика, 2010. – 399 с.
41. Асаул А. Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса // Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 2. – С. 141.
42. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 135 с.
43. Божук С. Маркетинг: учебник для вузов / С.Божук, Л.Ковалик, Т.Маслова и др. – М.: Питер, 2012.
44. Горфинкель В. Я. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 243 с.

45. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 359 с.

46. Захаров А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Проблемы современной экономики, 2012. №3 (46), с. 35-42.

47. <http://www.zodchiykrsk.ru/>

48. <http://www.strk.ru/>

49. <http://gazetashans.ru/>

50. <http://chance.ru/krasnoyarskij-kraj>

51. <http://www.prima-tv.ru/>

52. Теория экономического анализа: учебник для экономических специальностей / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. - Москва: Финансы и статистика, 2011. 534 с.

53. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник /. - Москва: Экономика, 2011. 478 с.

54. Поможет ли информатизация оптовикам? // Обзор «Информационные технологии в торговле 2008» [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/free/trade2008/articles/wholesale_3.shtml Дата обращения 26.05.2016

55. Раншакова О.В. Роль торговли в развитии регионов // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/12/19376> (дата обращения: 26.05.2016).

56. <http://www.proizvoditeli-rossii.ru/instrument>

57. <http://wira.spb.ru/>

58. <http://www.220-volt.ru/>

59. <http://www.t-krep.ru/>

60. <http://www.roofcom.ru/>

61. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 431 с.
62. Финансовый менеджмент / Под ред. проф. Н.Ф.Самсонова М.: Финансы, ЮНИТИ, 2012. – 495 с.
63. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Стояновой Е.С.- 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Перспектива, 2012. - 656 с.
64. Финансы предприятий: Учебник для Вузов / Под ред. проф. Н. В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.- 447 с.
65. <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/mashin.htm>

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		99

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Учетная карточка предприятия

Полное наименование предприятия	Общество с ограниченной ответственностью «Регионснаб»
Сокращенное наименование предприятия	ООО «Регионснаб»
ОГРН	1132468039802
ИНН	2462227088
КПП	246201001
Юридический адрес	660013, г.Красноярск, ул. Тамбовская, здание 5 ,строение 7
Фактический адрес	660013, г.Красноярск, ул. Тамбовская, здание 5 ,строение 7
Почтовый адрес	660050, г.Красноярск, ул.Пожарского, д.18 «А» или 660013, г.Красноярск, а/я 4237
Банковские реквизиты	р/сч. 40702810575000000190 Восточно-Сибирский филиал ОАО АКБ «Росбанк» г.Красноярск БИК 040407388 к/сч. 301018100000000000388
Телефон (многоканальный)	(391) т/ф 249-15-05
E-mail	to@detalid.ru
Руководитель	Харина Анна Валентиновна
Должность руководителя	Генеральный директор
Документ, на основании которого действует руководитель	Устав

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Бухгалтерская отчетность 2014 год



ИНН 2462227088
КПП 246201001 стр. 001



Форма по КНД 0710098

Бухгалтерская (финансовая) отчетность
субъектов малого предпринимательства

Номер корректировки 0 Отчетный период (код) 34 Отчетный год 2014

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
"РЕГИОНСНАВ"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 51.47
Код по ОКПО 21897170
Форма собственности (по ОКФС) 16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 12165
Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. – код по ОКЕИ) 384
На 4 страницах с приложением документов или их копий на листах

Достоверность и полноту сведений, указанных
в настоящем документе, подтверждаю:

1 1 – руководитель
2 – уполномоченный представитель

ХАРИНА
АННА
ВАЛЕНТИНОВНА

(фамилия, имя, отчество* руководителя
(уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата ____ . ____ . ____
МП

(фамилия, имя, отчество* главного бухгалтера полностью)

Подпись _____
Наименование документа,
подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налогового органа

Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) ____

на ____ страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>
0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>
0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>

с приложением
документов или их копий на ____ листах

Дата представления
документа ____ . ____ . ____

Зарегистрирован
за № _____

Фамилия, И. О.*

Подпись

* Отчество при наличии.



Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б
Бухгалтерская отчетность 2014 год



ИНН 2 4 6 2 2 2 7 0 8 8
КПП 2 4 6 2 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 2



+

Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 6 6 0 0 1 3

Субъект Российской Федерации 2 4
(код)

Район _____

Город КРАСНОЯРСК Г

Населенный пункт
(село, поселок и т.п.) _____

Улица (проспект,
переулок и т.п.) ТАМБОВСКАЯ УЛ

Номер дома
(владения) 5

Номер корпуса
(строения) СТРОЕНИЕ 7

Номер офиса _____

+

+



+

					ДП 080507.65 – 2016 ПЗ	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		102

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б
Бухгалтерская отчетность 2014 год



ИНН 2 4 6 2 2 2 7 0 8 8
КПП 2 4 6 2 0 1 0 0 1 стр. 0 0 3



c04b fefd 50f7 e89d b48f b5b9 3434 c603

+

Бухгалтерский баланс

Форма по ОКУД 0710001

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
—	Материальные внеоборотные активы ²	1 1 5 0	0	—	—
—	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1 1 9 0	2 7	6	—
—	Запасы	1 2 1 0	8 8 1 6	3 9	—
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0	1 3 6	5 9	—
—	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1 2 3 0	2 6 5 1	1 0 7	—
—	БАЛАНС	1 6 0 0	1 1 6 3 1	2 1 1	—
ПАССИВ					
—	Капитал и резервы	1 3 7 0	2 8 5	1 0 0	—
—	Долгосрочные заемные средства	1 4 1 0	4 3 6 0	—	—
—	Другие долгосрочные обязательства	1 4 2 0	0	—	—
—	Краткосрочные заемные средства	1 5 1 0	2 7 6 5	—	—
—	Кредиторская задолженность	1 5 2 0	4 2 2 1	1 1 1	—
—	Другие краткосрочные обязательства	1 5 4 0	0	—	—
—	БАЛАНС	1 7 0 0	1 1 6 3 1	2 1 1	—

+

+



+

Окончание ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Бухгалтерская отчетность 2014 год



ИНН 2 4 6 2 2 2 7 0 8 8

КПП 2 4 6 2 0 1 0 0 1 стр. 0 0 4



Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
—	Выручка ⁵	2 1 1 0	9 3 5 1 2	3 5 9
—	Расходы по обычной деятельности ⁶	2 1 2 0	(9 2 2 9 0)	(3 5 3)
—	Проценты к уплате	2 3 3 0	(9 2 4)	—
—	Прочие доходы	2 3 4 0	1 0 6	—
—	Прочие расходы	2 3 5 0	(1 2 3)	(5)
—	Налоги на прибыль (доходы) ⁷	2 4 1 0	(9 6)	—
—	Чистая прибыль (убыток)	2 4 0 0	1 8 5	1

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.
3. Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы.
4. Включая дебиторскую задолженность.
5. За минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.
6. Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.
7. Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.



ПРИЛОЖЕНИЕ В Упрощенная финансовая отчетность 2015 год

Баланс 2015.pdf - Foxit Reader

Поиск

Начать

Баланс 2015.pdf

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) 2462227088-01
КПП 246201001

Организация: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "РЕГИОНАВ"

Дата утверждения отчетности: 24.03.2016

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКЕД: 51.47

Код по ОКЕД: 21897170

Формы собственности (по ОКФС): 16

Организационно-правовая форма (по ОКПО): 12165

Единица измерения (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ): 384

Достоверность и полнота сведений, указанных в настоящем документе, подтверждается:

1 - руководителем
2 - уполномоченным представителем

Подпись: ХАРИНА АННА ВАЛЕНТИНОВНА

Дата: 25.03.2016

Место нахождения (адрес):

Почтовый индекс: 660013

Субъект Российской Федерации (код): 24

Район:

Город: Красноярск

Полный адрес (без номера и под.):

Улица (переулок, переулок и т.д.): Троицкая

Номер дома (кадастровый): 5

Номер корпуса (строения): 7

Номер офиса:

Итого: 1 / 4

50.00%

Баланс 2015.pdf - Foxit Reader

Поиск

Начать

Баланс 2015.pdf

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) 2462227088-01
КПП 246201001

Организация: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "РЕГИОНАВ"

Дата утверждения отчетности: 24.03.2016

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКЕД: 51.47

Код по ОКЕД: 21897170

Формы собственности (по ОКФС): 16

Организационно-правовая форма (по ОКПО): 12165

Единица измерения (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ): 384

Достоверность и полнота сведений, указанных в настоящем документе, подтверждается:

1 - руководителем
2 - уполномоченным представителем

Подпись: ХАРИНА АННА ВАЛЕНТИНОВНА

Дата: 25.03.2016

Место нахождения (адрес):

Почтовый индекс: 660013

Субъект Российской Федерации (код): 24

Район:

Город: Красноярск

Полный адрес (без номера и под.):

Улица (переулок, переулок и т.д.): Троицкая

Номер дома (кадастровый): 5

Номер корпуса (строения): 7

Номер офиса:

Итого: 2 / 4

50.00%

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ДП 080507.65 – 2016 ПЗ

Лист
105

Окончание ПРИЛОЖЕНИЯ В

Упрощенная финансовая отчетность 2015год

Баланс 2015.pdf - Foxit Reader

Поиск

Protect Sensitive PDF Documents

Начать Баланс 2015.pdf

1560-1033

ИНН 2462227088

КПП 246203001 Стр. 003

Форма по ОКУЗ 0700001

Бухгалтерский баланс

Данная	Начальная	Код	По состоянию на	По 31 декабря	По 31 декабря
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
- Нематериальные активы	1150	1472	-	-	-
- Материальные активы	1190	20	27	6	-
- Финансовые и другие нематериальные активы	1210	18677	3816	39	-
- Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3	126	59	-
- Финансовые и другие оборотные активы	1290	4764	2682	187	-
- БАЛАНС	1689	18936	19531	211	-
ПАССИВ					
- Капитал и резервы	1370	479	285	188	-
- Прочие средства	-	-	-	-	-
- Средства на счетах в банках и в кассе	-	-	-	-	-
- Денежные средства	1410	2961	4368	-	-
- Другие долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-
- Краткосрочные обязательства	1510	4278	2768	-	-
- Прочие краткосрочные обязательства	1520	9222	4221	131	-
- Другие краткосрочные обязательства	-	-	-	-	-
- БАЛАНС	1789	18936	19531	211	-

3 / 4

50.00%

					ДП 080507.65 –ПЗ	Лист 107
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		